



Digitized by the Internet Archive in 2023 with funding from University of Toronto









First Session Thirty-sixth Parliament, 1997-98

SENATE OF CANADA

Proceedings of the Standing Senate Committee on

Banking, Trade and Commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Tuesday, October 20, 1998 (a.m.) Tuesday, October 20, 1998 (p.m.) Wednesday, October 21, 1998

Issue No. 31

Thirty-seventh, thirty-eighth and thirty-ninth meetings on: Examination of the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector)

WITNESSES: (See back cover)

Première session de la trente-sixième législature, 1997-1998

SÉNAT DU CANADA

Délibérations du comité sénatorial permanent des

Banques et du commerce

Président:
L'honorable MICHAEL KIRBY

Le mardi 20 octobre 1998 (avant-midi) Le mardi 20 octobre 1998 (après-midi) Le mercredi 21 octobre 1998

Fascicule nº 31

Trente-septième, trente-huitième et trente-neuvième réunions concernant:
L'examen de l'état du système financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien)

TÉMOINS: (Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, Chairman

The Honourable David Tkachuk, Deputy Chairman

and

The Honourable Senators:

Angus Austin, P.C. Callbeck * Graham, P.C

(or Carstairs)

Hervieux-Pavette, P.C. Kelleher, P.C.

* Ex Officio Members

(Ouorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to Rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

Kenny

Kolber

Meighen

Oliver

* Lynch-Staunton

(or Kinsella (acting))

Kroft

The name of the Honourable Senator Hervieux-Payette substituted for that of the Honourable Senator Joyal (October 19, 1998).

The name of the Honourable Senator Austin substituted for that of the Honourable Senator Stewart (October 19, 1998).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus Austin, c.p. Callbeck * Graham, c.p. (ou Carstairs) Hervieux-Payette, c.p.

Kelleher, c.p.

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Kenny

Kolber

Kroft

Meighen

Oliver

* Lynch-Staunton

(ou Kinsella (suppléant))

Le nom de l'honorable sénateur Hervieux-Payette est substitué à celui de l'honorable sénateur Joyal (le 19 octobre 1998).

Le nom de l'honorable sénateur Austin est substitué à celui de l'honorable sénateur Stewart (le 19 octobre 1998).

Published by the Senate of Canada

Available from Canada Communication Group - Publishing, Public Works and Government Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

HALIFAX, Tuesday, October 20, 1998

(57)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in Highland Suite 8, World Trade and Convention Centre, in Halifax, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Meighen, Oliver and Tkachuk (10).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Atlantic Provinces Economic Council:

Ms Elizabeth Beale, President and Chief Executive Officer.

From the Metropolitan Halifax Chamber of Commerce:

Mr. Terry Norman, Director; and

Ms Nancy Conrad, Assistant General Manager.

From Innovacorp:

Dr. Ross McCurdy, Chief Executive Officer; and

Mr. Lorne Ferguson, Executive Director, Corporate Planning.

From Saint Mary's University:

Professor J. Colin Dodds, Vice-President, Academic and Research.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

Ms Beale made an opening statement and then answered questions.

Mr. Norman made an opening statement and then, along with Ms Conrad, answered questions.

 $\mbox{Dr.}$ McCurdy made an opening statement and then, along with Mr. Ferguson, answered questions.

Professor Dodds made an opening statement and then answered questions.

At 12:45 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

HALIFAX, le mardi 20 octobre 1998

(57)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 9 heures, dans la salle Highland Suite 8 du World Trade and Convention Centre de Halifax, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Meighen, Oliver et Tkachuk (10).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur, Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

Du Conseil économique des provinces de l'Atlantique:

Mme Elizabeth Beale, présidente et chef de la direction.

De la Chambre de commerce de Halifax:

M. Terry Norman, directeur; et

Mme Nancy Conrad, adjointe au directeur général.

De Innovacorp:

M. Ross McCurdy, président-directeur général; et

M. Lorne Ferguson, directeur général de la planification d'entreprise.

De l'Université Saint Mary's:

M. J. Colin Dodds, vice-président, Recherche universitaire.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen de l'état du système financier du Canada, plus particulièrement du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (Le texte intégral de l'ordre de renvoi se trouve dans le fascicule nº 1 du 23 octobre 1997.)

Mme Beale fait une déclaration et répond aux questions.

 $M.\ Norman$ fait une déclaration et, avec l'aide de Mme Conrad, répond aux questions.

M. McCurdy fait une déclaration et, avec l'aide de M. Ferguson, répond aux questions.

M. Dodds fait une déclaration et répond aux questions.

À 12 h 45, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

HALIFAX, Tuesday, October 20, 1998

(58)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 2:00 p.m. in Highland Suite 8, World Trade and Convention Centre, in Halifax, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Meighen, Oliver and Tkachuk (10).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From Beacon Securities Limited:

Mr. Lonsdale W. Holland, President.

From PEI Mutual Insurance Company:

Mr. Terry Shea, Secretary Treasurer.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

Mr. Holland made an opening statement and then answered questions.

Mr. Shea made an opening statement and then answered questions.

At 4:00 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

HALIFAX, Wednesday, October 21, 1998

(59)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:05 a.m. in Highland Suite 8, World Trade and Convention Centre, in Halifax, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Oliver and Tkachuk (8).

HALIFAX, le mardi 20 octobre 1998

(58)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 14 heures, dans la salle Highland Suite 8 du World Trade and Convention Centre de Halifax, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Meighen, Oliver et Tkachuk (10).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur, Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Beacon Securities Limited:

M. Lonsdale W. Holland, président.

De la PEI Mutual Insurance Company:

M. Terry Shea, secrétaire-trésorier.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen de l'état du système financier du Canada, plus particulièrement du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (Le texte intégral de l'ordre de renvoi se trouve dans le fascicule nº 1 du 23 octobre 1997.)

M. Holland fait une déclaration et répond aux questions.

M. Shea fait une déclaration et répond aux questions.

À 16 heures, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

HALIFAX, le mercredi 21 octobre 1998

(59)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 h 05 à Halifax, dans la Highland Suite 8, World Trade and Convention Centre, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Oliver et Tkachuk (8).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Maritime Life Assurance Company:

Mr. William A. Black, President and Chief Executive Officer.

From the Insurance Brokers' Association of Nova Scotia:

Mr. Stephen Greene, Executive Director.

From the Atlantic Conference of Insurance Brokers:

Mr. John Thompson, President, Insurance Brokers' Association of Newfoundland;

Mr. Bruce Lipsett, President, Insurance Brokers' Association of Nova Scotia;

Mr. John Stevens, Chairman, Insurance Brokers' Association of New Brunswick; and

Mr. Fred Hyndman, Chairman, Insurance Brokers' Association of Prince Edward Island.

From the Atlantic Provinces Chamber of Commerce:

Mr. Stephen D. MacMackin, President; and

Mr. Sean Cooper, Regional Executive Director.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

Mr. Black made an opening statement and then answered questions.

Mr. Thompson made an opening statement and then, along with other witnesses, answered questions.

Mr. MacMackin made an opening statement and then, along with Mr. Cooper, answered questions.

At 12:35 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Maritime Compagnie d'Assurance-Vie:

M. William A. Black, président et chef de la direction.

De l'Insurance Broker's Association of Nova Scotia:

M. Stephen Greene, directeur exécutif.

De l'Atlantic Conference of Insurance Brokers:

M. John Thompson, président, Insurance Broker's Association of Newfoundland;

M. Bruce Lipsett, président, Insurance Broker's Association of Nova Scotia:

M. John Stevens, président, Insurance Broker's Association of New Brunswick; et

M. Fred Hyndman, président, Insurance Broker's Association of Prince Edward Island.

De la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique:

M. Stephen D. MacMackin, président; et

M. Sean Cooper, directeur exécutif régional

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité reprend son examen de l'état du système financier au Canada et plus particulièrement du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule nº 1 du 23 octobre 1997.)

M. Black fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

M. Thompson fait une déclaration et répond aux questions avec l'aide des autres témoins.

M. MacMackin fait une déclaration et répond aux questions avec l'aide de M. Cooper.

À 12 h 35, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

HALIFAX, Tuesday, October 20, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair. [*English*]

The Chairman: We are here for the first day of our meetings in Halifax to understand reaction to the MacKay Task Force on the future of the Canadian financial services sector.

We are trying primarily to understand what the impact of the forces of technology, globalization and market innovation, which really are the hallmarks of this industry across the world, is likely to be on the Canadian financial services sector. We want to know what vision of the future individual groups, whether individual consumers or businesses, have of the Canadian financial services sector and what they expect to get from that sector.

We will be visiting several cities across the country over the next three weeks. This is our first stop outside Ottawa. Thank you, Ms Beale, for being our first witness from outside the nation's capital. Ms Beale is the President and Chief Executive Officer of the Atlantic Provinces Economic Council. Most of you are familiar with APEC. Representatives of APEC have appeared before this committee many times in the past, both here and in Ottawa.

Please proceed with your opening statement. Then we will have a number of questions for you.

Ms Elizabeth Beale, President and CEO, Atlantic Provinces Economic Council: It is indeed a pleasure to be here and to make this submission today. This is the first time that APEC has had a look at this particular issue and at the report of the task force. We have not done anything else publicly in terms of commenting on this, but we realize it is a very important issue for Atlantic Canada. For that reason we thought it was worthwhile considering a couple of points.

I will say something about our organization, which will help to introduce you to the kinds of comments I will be making. APEC has been active in Atlantic Canada since 1954. It is a public policy and research institute whose mandate is to focus on the economic development of Atlantic Canada. It is supported by a very wide membership base across the region and, indeed, by many national companies who are active in Atlantic Canada. Our membership comprises many large corporations, including all of the Schedule I charter banks, but there are also a wide range of smaller businesses across the region, including many of our smaller members in finance, insurance, real estate and the other sectors, which are affected by this task force report.

TÉMOIGNAGES

HALIFAX, le mardi 20 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 heures pour examiner la situation actuelle du régime financier au Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil. [Traduction]

Le président: Nous tenons aujourd'hui à Halifax notre première séance visant à recueillir les réactions au rapport du groupe de travail MacKay, qui a étudié l'avenir du secteur des services financiers canadien.

Nous voulons surtout savoir quelles répercussions pourraient avoir les forces de la technologie, de la mondialisation et de l'innovation commerciale — qui sont vraiment les mots clés applicables à cette industrie dans le monde entier — sur le secteur canadien des services financiers. Nous voulons savoir comment nos témoins, que ce soient des consommateurs ou des entreprises, envisagent l'avenir de ce secteur et ce qu'ils attendent de celui-ci.

Nous allons nous rendre dans plusieurs villes du pays au cours des trois prochaines semaines. Ceci est notre premier arrêt depuis notre départ d'Ottawa. Madame Beale, vous êtes le premier témoin que nous entendons à l'extérieur de la capitale nationale; je vous remercie d'être venue. Mme Beale est présidente et chef de la direction du Conseil économique des provinces de l'Atlantique, que la plupart d'entre vous connaissent. Nous avons souvent entendu des représentants du conseil, tant ici qu'à Ottawa.

Je vous invite à nous présenter votre déclaration préliminaire, après quoi nous aurons quelques questions à vous poser.

Mme Elizabeth Beale, présidente et chef de la direction, Conseil économique des provinces de l'Atlantique: Je suis extrêmement heureuse d'être ici aujourd'hui pour vous exposer notre point de vue. C'est la première fois que notre organisme se penche sur la question à l'ordre du jour, et sur le rapport du groupe de travail. Nous n'avons encore fait aucun commentaire public à ce sujet-là, mais nous sommes conscients qu'il s'agit d'une question très importante pour la région de l'Atlantique. C'est pourquoi nous avons jugé utile de vous exposer nos idées sur quelques points.

Je vais d'abord vous dire quelques mots sur notre organisation, ce qui vous aidera à situer mes commentaires dans leur contexte. Le Conseil économique des provinces de l'Atlantique est actif dans la région depuis 1954. Il s'agit d'un institut de recherche et d'analyse de la politique gouvernementale qui a pour principal mandat de promouvoir le développement économique du Canada atlantique. Nous avons l'appui d'un grand nombre de membres répartis dans toute la région, de même que de nombreuses entreprises nationales implantées ici. Nous comptons parmi nos membres bon nombre de grandes entreprises, dont toutes les banques à charte de l'Annexe I, mais aussi un vaste échantillon d'entreprises plus petites, notamment dans les domaines des finances, des assurances et de l'immobilier, qui sont touchées par le contenu du rapport du groupe de travail.

The provinces are also active participants and players in the organization, as are a range of other community interests, including the universities and a number of labour unions. We are a very broadly based and broadly supported organization. For that reason, my comments today will consider what the public interest for Atlantic Canada in general is in this report. I will stay away from many of the issues that I do not feel that I am qualified or that our organization is qualified to comment on. I am looking at the overall implications of the main thrust of this report for the economy of Atlantic Canada. I hope that will not frustrate members of the committee who may try to probe in certain areas where I will have to decline to comment simply because I do not feel I have any particular expertise.

We were very pleased to host Harold MacKay for a visit. That served to engage our own members in the debate on the very important topic of the report's recommendations.

The objectives of our submission are, first, to take an overall look at the general thrust of the report's recommendations and, second, to provide some specific considerations regarding the impact on Atlantic Canada of those recommendations. Here I am really pulling out two points that I thought were interesting to examine. I have included a number of charts with this submission that focus on those particular points.

Our staff and I have reviewed the report and we are, in general, favourably impressed with its overall direction. We find it very forward-looking, because it anticipates both the changes that are underway in the financial sector and the requirements of that sector. It points to the need for enhanced competition in the financial services sector. That can be brought about through such measures as reducing barriers to entry for both Canadian and foreign competitors by removing restrictions on the business activities that financial institutions can engage in and by adopting a level playing field in the regulatory environment. We think all of those things are extremely important for anticipating how financial services can support the growth of the Canadian economy.

Those also reflect restructuring already underway in the financial services sector. Indeed, as you are well aware, that is not confined to financial services. If we look at corporate structures and industrial organizations around the world, we see these changes in many other fields. That is very evident here in Atlantic Canada.

The report makes a strong case that these changes will have to be accommodated in order to ensure that our financial system will meet the needs of Canadians in the future. In general, we would concur with the report's findings. I would add that there are many specific areas where we simply do not feel able to assess the impact of the recommendations. That is my only qualification to my general remarks.

Les gouvernements provinciaux sont également membres à part entière de notre organisation, tout comme une foule d'organismes communautaires dont des universités et des syndicats. Nos membres viennent de tous les secteurs, et nous avons des appuis partout. C'est pour cette raison que mes commentaires d'aujourd'hui vont porter sur les éléments du rapport qui touchent l'ensemble de la population des provinces de l'Atlantique. Je ne vous parlerai pas des nombreuses questions que je ne me sens pas qualifiée pour commenter, ou qui ne concernent pas notre organisation. Je vais me concentrer sur les répercussions générales qu'auraient les principales recommandations du rapport sur l'économie de notre région. J'espère que ce ne sera pas trop frustrant pour les membres du comité qui voudraient me poser des questions auxquelles je devrai refuser de répondre, tout simplement parce que je ne me sens pas compétente pour le faire.

Nous avons eu le grand plaisir de recevoir la visite de Harold MacKay, ce qui a permis à nos membres de participer au débat sur une question très importante, celle des recommandations contenues dans le rapport.

Dans notre mémoire, nous avons voulu premièrement faire un survol général des principales recommandations du rapport et, deuxièmement, vous faire part de certaines considérations précises au sujet des répercussions de ces recommandations sur les provinces de l'Atlantique. Il y a deux points en particulier que j'ai jugé intéressant d'examiner. J'ai inclus un certain nombre de graphiques sur ces points dans notre mémoire.

J'ai parcouru le rapport, et quelques membres de notre personnel également; de façon générale, nous avons été favorablement impressionnés par l'orientation générale qui s'en dégage. C'est un document tourné résolument vers l'avenir, en ce sens qu'il anticipe à la fois les résultats des changements en cours dans le secteur financier et les besoins de ce secteur. Il souligne la nécessité d'intensifier la concurrence dans le secteur des services financiers par divers movens, par exemple en éliminant certains obstacles à l'entrée des institutions canadiennes et étrangères sur le marché grâce à la suppression des restrictions applicables aux activités commerciales auxquelles les institutions financières peuvent se livrer et à l'adoption de règles uniformes dans le contexte de la réglementation. Nous estimons que toutes ces choses sont extrêmement importantes pour déterminer comment les services financiers pourront suivre la croissance de l'économie canadienne.

Cela reflète également la restructuration déjà en cours dans le secteur des services financiers, et ailleurs également, comme vous le savez fort bien. Quand on examine la situation des structures commerciales et des organisations industrielles dans le monde entier, on se rend compte que les choses changent dans beaucoup d'autres domaines. C'est très évident ici, dans les provinces de l'Atlantique.

Les auteurs du rapport insistent sur le fait que nous devrons nous adapter à ces changements si nous voulons que notre système financier réponde aux besoins futurs des Canadiens. De façon générale, nous appuyons les conclusions du groupe de travail. J'ajoute qu'il y a de nombreuses questions spécifiques sur lesquelles nous ne voulons pas nous prononcer parce que nous ne nous estimons tout simplement pas compétents pour évaluer les

The issue of enhanced competition in financial services is an especially relevant topic for Atlantic Canada. Historically, this region, more than other parts of the country, has relied heavily on the major banks for financial services. We are concerned that the task force report does not completely anticipate or account for the full impact on Atlantic Canada of all of the proposed changes.

I should like to raise concerns in two particular areas. The first is the proposed role of the second-tier financial institutions and the credit unions in providing greater access and more competition. The second concern is the very difficult issue related to small business financing. The charts refer to both of these points.

As shown in the first eight charts, in Atlantic Canada the credit unions and caisses populaires are fewer in number, smaller in terms of assets per member, and less involved in small-business lending and lending in general. As a result, credit unions in the region currently have to contend with higher costs, reduced economies of scale and greater inefficiencies than you might see in their counterparts in other parts of the country, particularly in those areas of the country where credit union movement is currently very active. The only notable exception to this is the caisses populaires in New Brunswick — and this is referred to in the report — which have strong historical ties in the Acadian community and which have benefited from their association with the Mouvement Desjardins in Quebec.

Could the credit unions in the four Atlantic provinces play a larger role as financial services providers, as is suggested in the report? In other words, could they fill a gap and provide more access to competitive financial services? The report proposes that cooperative banks would be one mechanism that could be established to allow credit unions to strengthen their centralized services and to provide a wider range of business services. However, in our view, this would benefit primarily the larger credit unions across Canada. We have no objection to the recommendation in that regard; however, we think that because of the small size and limited scope of the credit union movement in Atlantic Canada, especially in Newfoundland and Labrador, this proposal would offer only very limited benefits to Atlantic Canada at the current time. Even with changes in the regulatory environment, in our view it would take a number of years before credit unions in Atlantic Canada could achieve economies of scale and could compete effectively with other financial institutions.

We are not opposed to the recommendations with respect to credit unions. However, the report places a fair amount of emphasis on credit unions as the mechanism for achieving greater competition, and we are not sure that the current nature of that sector in Atlantic Canada would allow it to perform that role at this time.

effets éventuels des recommandations qui s'y rapportent. C'est la seule réserve que je souhaite faire au sujet de mes remarques générales.

La question de la concurrence accrue dans le secteur des services financiers est particulièrement pertinente pour la région de l'Atlantique. Historiquement, notre région a toujours compté beaucoup sur les grandes banques, plus encore que les autres régions, pour la majeure partie de ses services financiers. Nous trouvons que le rapport du groupe de travail ne décrit pas ou n'anticipe pas complètement les véritables effets que tous les changements proposés auraient sur notre région.

Il y a deux questions qui me préoccupent particulièrement. La première concerne le rôle que joueraient les institutions financières de deuxième niveau et les caisses de crédit pour améliorer l'accès et accroître la concurrence. Et la deuxième, c'est la question très difficile du financement des petites entreprises. Les graphiques portent sur ces deux points.

Comme le montrent les huit premiers graphiques, les caisses de crédit et les caisses populaires sont moins nombreuses qu'ailleurs dans la région de l'Atlantique; elles sont aussi plus petites, en termes d'actif par membre, et elles sont moins actives dans le domaine des prêts aux petites entreprises, et des prêts en général. Par conséquent, elles doivent actuellement composer avec des coûts plus élevés, des économies d'échelle moins importantes et une moins grande efficience que celles des autres régions du pays, surtout là où le mouvement des caisses de crédit est actuellement très actif. La seule exception notable, ce sont les caisses populaires du Nouveau-Brunswick — dont il est d'ailleurs question dans le rapport —, qui sont implantées depuis longtemps dans la communauté acadienne et qui ont bénéficié de leur association avec le Mouvement Desjardins au Québec.

Les caisses de crédit des quatre provinces de l'Atlantique pourraient-elles jouer un rôle accru dans le domaine des services financiers, comme le laissent entendre les auteurs du rapport? Autrement dit, pourraient-elles combler un vide et offrir un meilleur accès à des services financiers concurrents? Les auteurs du rapport indiquent que les institutions bancaires coopératives pourraient constituer un mécanisme permettant aux caisses de crédit de renforcer leurs services centralisés et d'offrir une gamme élargie de services aux entreprises. Nous n'avons aucune objection à cette recommandation; nous pensons cependant que, étant donné la petite taille et l'envergure limitée du mouvement des caisses de crédit dans les provinces de l'Atlantique, et en particulier à Terre-Neuve et au Labrador, cette proposition n'apporterait pour le moment que des avantages très limités aux gens de notre région. Même si le contexte réglementaire changeait, il faudrait des années à notre avis avant que les caisses de crédit des provinces de l'Atlantique soient en mesure de réaliser des économies d'échelle et de soutenir efficacement la concurrence des autres institutions financières.

Nous ne nous opposons pas aux recommandations touchant les caisses de crédit. Cependant, les auteurs du rapport semblent croire que ce pourrait être le mécanisme qui permettra une concurrence accrue; or, nous ne sommes pas certains qu'elles soient en mesure de jouer ce rôle pour le moment, étant donné la nature actuelle de ce secteur dans les provinces de l'Atlantique.

Next, I should like to raise the issue of more competitive services for small-business lending in Atlantic Canada. The report provides a very good discussion of the difficulty of obtaining a clear picture of small-business financing due to the lack of adequate data. As an economist I greatly appreciated that discussion. I am also a member of the National Statistics Council which oversees Statistics Canada, and was pleased to see the discussion that will encourage Statistics Canada and Industry Canada to come together to provide better data in this area.

APEC has done a number of studies, including one on venture capital, that have been very frustrating to undertake because of the lack of adequate data. That is not an insignificant point because, obviously, if we want to have good public policy in this area, we need to ensure that we have good data. I am very pleased to see the recommendations for some new surveys in small-business financing in this area. There is one proviso I do add in here. I hope the sample size is adequate enough to get data for Atlantic Canada. It is a continual frustration that many surveys are too small to provide any data that is usable for Atlantic Canada.

In general, small businesses in Atlantic Canada are more dependent on debt as a source of financing. That is not a new issue, but has been prevalent in Atlantic Canada for a number of years. Currently, the Schedule I banks dominate in small-business lending in Atlantic Canada, again a picture that is not shared across the rest of the country.

The Bank of Nova Scotia has estimated that under a merger scenario, the two new banks would share over 67 per cent of small-business lending in Atlantic Canada. I do point to the fact that that was an estimate we picked up from them and not something that we have in our own data sets.

Although the introduction of greater competition would provide many benefits to small businesses in the region, it is naive to assume that all would benefit equally from this access to a greater range of electronic and other services. The challenge of offering competitive financial services to small-business clients in non-urban areas across Atlantic Canada is particularly problematic. There are many small communities across the region, which are currently served by only one major bank. Stable or declining levels of economic activity, as you are aware, are characteristic of many of these rural communities. I would point out to the committee that the percentage of our population that is in rural areas is still much higher in Atlantic Canada than elsewhere in the country.

We included a chart that refers to my next point. Contrary to the popular impression, the federal government has substantially reduced its role in financing small business in Atlantic Canada. In 1996-97, for example, federal support to small- and medium-sized

Je voudrais maintenant vous parler de la mise en place de services qui se feraient davantage concurrence pour offrir des prêts aux petites entreprises de la région de l'Atlantique. Les auteurs du rapport expliquent très bien à quel point il est difficile de se faire une bonne idée de la situation relative au financement des petites entreprises parce qu'il n'y a pas suffisamment de données pertinentes à ce sujet-là. En tant qu'économiste, j'ai trouvé cette analyse très intéressante. Je suis également membre du Conseil national de la statistique, qui supervise l'activité de Statistique Canada, et j'ai été très heureuse de constater que cela devrait encourager Statistique Canada et Industrie Canada à unir leurs efforts pour fournir de meilleures données dans ce domaine.

Le Conseil économique des provinces de l'Atlantique a effectué un certain nombre d'études, dont une sur le capital de risque, qui ont été très frustrantes à réaliser à cause du manque de données pertinentes. C'est un point qui a son importance parce que, de toute évidence, si nous voulons avoir une bonne politique dans ce domaine-là, nous devons nous assurer que nous disposons de données satisfaisantes. J'ai lu avec grand plaisir les recommandations portant sur la tenue de nouvelles enquêtes au sujet du financement des petites entreprises. Mais j'espère que la taille de l'échantillon retenu pour ces enquêtes sera suffisante pour la collecte de données dans les provinces de l'Atlantique. Beaucoup d'enquêtes sont trop restreintes pour fournir des données utilisables pour notre région, ce qui une source de frustration continuelle.

En général, les petites entreprises des provinces de l'Atlantique ont surtout recours au crédit comme source de financement. Ce n'est pas nouveau; c'est une situation très répandue dans notre région depuis un certain nombre d'années. À l'heure actuelle, les banques de l'Annexe I dominent le marché des prêts aux petites entreprises dans la région, ce qui n'est pas le cas dans le reste du pays.

La Banque de Nouvelle-Écosse a calculé que, s'il y avait une fusion, les deux nouvelles banques se partageraient plus de 67 p. 100 des prêts aux petites entreprises dans la région de l'Atlantique. Je vous signale que c'est un chiffre que nous avons pris de la banque, et non quelque chose qui provient de nos propres données.

L'augmentation de la concurrence apporterait certes de nombreux avantages aux petites entreprises de la région, mais il serait naïf de croire qu'elles profiteraient toutes autant de l'accès à une plus vaste gamme de services électroniques et autres. Il est particulièrement problématique d'offrir des services financiers concurrents aux petites entreprises rurales des provinces de l'Atlantique. Il y a partout dans la région de nombreuses petites localités qui ne sont desservies actuellement que par une seule grande banque. Or, comme vous le savez, l'activité économique est stable ou en déclin dans bon nombre de ces communautés rurales. Et je vous signale que le pourcentage de notre population qui habite en région rurale est toujours beaucoup plus élevé dans l'Atlantique que partout ailleurs au pays.

Nous avons préparé un graphique qui illustre le point suivant. Contrairement à ce que bien des gens croient, le gouvernement fédéral a réduit substantiellement sa contribution au financement des petites entreprises dans les provinces de l'Atlantique. En businesses from sources that include the Business Development Bank of Canada, regional agencies, the Export Development Corporation and small-business loans, was lower in Atlantic Canada per SME than in any other part of Canada. The report does note the importance of the federal government's role in small-business financing. We want to point out to the committee that that role has been greatly reduced in recent years and is now well below the national average.

Again, we point out that there are recommendations regarding greater access, greater competition and greater provision of services for small businesses. However, it is not clear to us that, with the current dynamics in Atlantic Canada's economy, those benefits would accrue uniformly to small businesses across the region. There are many impediments that would reduce the incentives. We point to the declining levels of economic activity, which would deter new players from entering and establishing a presence in many communities.

These are important issues. We cannot pretend that this is a definitive analysis. We are trying to bring to the committee's attention two issues whose implications for Atlantic Canada we think are worth exploring.

The Chairman: I would like to ask you a question about the credit union issue. The Credit Union Central of Canada put to us a proposal in which the credit union centrals, that is to say the provincial head bodies and the Credit Union Central of Canada, would be merged together so that they could provide a lot of services to smaller credit unions. Specifically, all of the technological services, all of the so-called back-office services and a significant number of marketing services could be provided by them on a national basis precisely to deal with the problem you raised of small credit unions.

It is true that some of the larger credit unions have talked about merging their assets directly into a bank, which would have no impact or a negative impact in Atlantic Canada.

Would the small credit unions in Atlantic Canada benefit if the credit union centrals got together to provide services that are very costly for small credit unions to develop, specifically all the technological side of the business and the broader marketing side of the business?

Ms Beale: The only credit union central that I have some knowledge of is the one here in Nova Scotia. My own ability to respond to that question is rather limited.

Obviously, some way of sharing the risk and allowing greater access to different services would be of benefit here. Both the small size of the credit unions here and the question of their ability to build up their own individual asset base are still challenges. In Newfoundland and Labrador, in particular, the

1996-1997, par exemple, l'aide fédérale accordée aux PME par des organismes comme la Banque de développement du Canada, les agences régionales, la Société pour l'expansion des exportations et les services de prêts aux petites entreprises a été moins élevée, par entreprise, dans le Canada atlantique que dans toutes les autres régions du Canada. Les auteurs du rapport notent l'importance du rôle du gouvernement fédéral dans le financement de la petite entreprise. Nous tenons à souligner au comité que ce rôle a été considérablement réduit depuis quelques années et qu'il est maintenant bien en deçà de la moyenne nationale pour notre région.

Encore une fois, le rapport contient des recommandations sur l'amélioration de l'accès au financement, l'augmentation de la concurrence et la diversification des services aux petites entreprises. Mais nous ne voyons pas très bien, étant donné la dynamique actuelle de notre économie régionale, comment ces changements pourraient être bénéfiques pour l'ensemble des petites entreprises de la région. Il y a beaucoup d'obstacles qui en atténueraient les effets, notamment le déclin de l'activité économique qui risque d'empêcher de nouveaux joueurs d'entrer sur le marché et de s'implanter dans de nombreuses localités de la région.

Ce sont des questions importantes. Nous ne prétendons pas avoir tout analysé en profondeur, mais nous voulions attirer l'attention du comité sur ces deux aspects dont les retombées sur les provinces de l'Atlantique méritent à notre avis d'être examinées.

Le président: Je voudrais vous poser une question au sujet des caisses de crédit. La Centrale des caisses de crédit du Canada nous a soumis une proposition selon laquelle les centrales de caisses de crédit — c'est-à-dire les organismes centraux des provinces et la Centrale des caisses de crédit du Canada — seraient fusionnées, ce qui leur permettrait de fournir de nombreux services aux petites caisses de crédit. En particulier, elles pourraient leur fournir à l'échelle nationale tous les services techniques et administratifs nécessaires, de même que bon nombre de services de commercialisation, précisément pour résoudre le problème que vous avez évoqué au sujet des petites caisses de crédit.

Il est vrai que certaines grandes caisses de crédit ont parlé de fusionner leur actif directement dans une banque, ce qui n'aurait aucun effet — négatif ou autre — dans les provinces de l'Atlantique.

Est-ce que les petites caisses de crédit de votre région en profiteraient si les centrales des caisses de crédit se regroupaient pour fournir des services qui coûtent très cher à mettre en place pour les petites caisses, en particulier dans les domaines de la technologie et de la commercialisation?

Mme Beale: La seule centrale de caisses de crédit que je connais un peu est celle de la Nouvelle-Écosse. Je ne suis pas très bien placée pour répondre à cette question.

Il est évident que des mesures visant à partager les risques et à faciliter l'accès à différents services seraient utiles. La petite taille des caisses de crédit, tout comme leur faible capacité de se constituer un actif propre, pose encore des problèmes. À Terre-Neuve et au Labrador, en particulier, les caisses de crédit ne

credit unions are just not in evidence. This is an important issue for that province. I am not sure where the provinces are in terms of their own submissions to the committee, but I know they have certainly brought to our attention the question of how you would establish a new financial industry in that area where there is nothing currently.

I prefaced my remarks by saying that I am not opposed to this direction and I like the emphasis on looking at a variety of options for increasing or allowing competition in financial services. However, I do not think that by itself that is adequate to address all of the problems associated with competition at the current time.

Senator Oliver: Welcome to our hearings. I, too, would like to welcome you as the first person to appear from outside of Ottawa. I am particularly happy that it is in Nova Scotia, because this is my home province.

My first question arises from a newspaper report containing one of the most poignant criticisms of the MacKay task report. Mr. Baillie, the first chairman who was appointed but who had to step down because of an alleged conflict, said that the MacKay report is great and answers quite a few questions, but it misses a very fundamental thing about the restructuring of our financial services industry in Canada. Banks and financial institutions have shareholders and they have an obligation to produce profit. These are free-enterprise organizations, and MacKay forgot the profit motive.

If Mr. Baillie is right in that comment, how will this oversight affect Atlantic Canada?

Ms Beale: That is a big question. My own reading of the report was somewhat different. Obviously, I do not have the detailed understanding of the industry that the former chairman would have had. I thought there was an attempt to carve out, in the midst of all of this restructuring and all of the influence of these very large and dominant players, where Canadians' national public interest truly lay. I thought that was handled quite well.

My own response would be simply that, given the global environment, it is not realistic to suggest that that would not be a prime motivator for the Schedule I banks or indeed for any other institutions. We might object, because regulation has allowed the current situation to occur, and we have ended up with a bit of a conundrum for having allowed a protective environment to work to the benefit of certain players in the financial services sector.

My own sense is that it is not appropriate to hide our heads in the sand about the changes. I believe that is true for Atlantic Canada and for any other part of the country.

I do not feel qualified to respond to the question of whether or not the proposed changes to ownership provisions fully or adequately protect the public interest. I apologize to the committee for not being able to make that kind of comment. sont tout simplement pas assez visibles. C'est un problème sérieux dans cette province. Je ne sais pas si les provinces ont déjà présenté leurs propres mémoires au comité, mais je sais en tout cas qu'elles nous ont parlé des moyens à prendre pour mettre en place une nouvelle industrie financière là où il n'y a rien actuellement.

Je vous ai dit en commençant ma présentation que je ne m'opposais pas à l'orientation du rapport. J'ai bien apprécié que ses auteurs aient examiné toute une gamme d'options visant à permettre ou à augmenter la concurrence dans le secteur des services financiers. Mais je ne crois pas que ce soit suffisant en soi pour résoudre tous les problèmes que soulève actuellement la question de la concurrence.

Le sénateur Oliver: Bienvenue devant le comité. Je suis heureux moi aussi d'accueillir notre premier témoin à l'extérieur d'Ottawa. Je suis particulièrement content que ce soit en Nouvelle-Écosse, puisque c'est ma province.

Ma première question fait suite à un article de journal qui contenait une des critiques les plus intéressantes qui aient été faites au sujet du rapport MacKay. M. Baillie, qui était le premier président du groupe de travail, mais qui a dû se retirer en raison d'allégations de conflits, a indiqué que le rapport MacKay était excellent et qu'il apportait des réponses à beaucoup de questions. Mais il a ajouté que le groupe de travail était passé à côté d'un aspect tout à fait fondamental de la restructuration du secteur des services financiers au Canada, à savoir que les banques et les institutions financières ont des actionnaires, et qu'elles doivent réaliser des profits. Ce sont des produits de la libre entreprise, et Harold MacKay semble avoir oublié qu'il s'agissait d'organisations à but lucratif.

Si M. Baillie a raison, comment cette omission touchera-t-elle les provinces de l'Atlantique?

Mme Beale: C'est une question importante. Je n'ai pas interprété le rapport exactement de la même façon. Évidemment, je ne connais pas aussi bien le secteur que l'ancien président. Mais j'ai eu l'impression qu'on avait tenté de déterminer, au-delà des questions touchant la restructuration et l'influence des très gros joueurs dominants, où se trouve véritablement l'intérêt de la population canadienne. Il m'a semblé que c'était assez réussi.

Personnellement, je dirais simplement qu'étant donné la conjoncture mondiale, il n'est pas réaliste de croire que les profits ne sont pas la principale motivation des banques de l'Annexe I, ou de n'importe quelle autre institution d'ailleurs. On peut ne pas être d'accord, parce que c'est la réglementation qui a permis à la situation actuelle de s'installer; nous nous retrouvons dans une situation un peu difficile parce que nous avons permis à un environnement protecteur de favoriser certains joueurs du secteur des services financiers.

Il me semble qu'il ne faut pas nous enfouir la tête dans le sable en refusant de voir les changements. C'est vrai pour les provinces de l'Atlantique, mais aussi pour toutes les autres régions du pays.

Je ne me sens pas qualifiée pour vous dire si les changements proposés au sujet des dispositions sur la propriété protègent pleinement, ou suffisamment, le grand public. Je m'excuse de ne pas pouvoir commenter cette question. **Senator Oliver:** You are a regional organization from the Atlantic provinces. The Senate, under the Constitution of Canada, has an obligation to look at regional interests. From that point of view, I was interested in the regional approach you took to your comments on the task force report.

In our hearings, we have heard that south of the border, in particular, there are a number of new niche financial organizations that do not have the heavy burdens of overhead like branches of banks with employees, big payrolls and so on. However, they are doing new services and have picked up a niche of the market without a lot of heavy infrastructure. I am thinking about credit card companies, Internet banking companies, mortgage companies and companies that have one strict, narrow area where they have tremendous expertise and where they can keep their costs down.

If those companies continue to grow and proliferate, will that not mean that in order for our existing financial institutions to survive they will have to close more branches, narrow down and cut their overhead? If so, what impact is that going to have on Atlantic Canada?

Ms Beale: I will deal first with the last part of your question, the whole issue of branches cutting locations. As you know, that is already happening well in advance of any changes proposed by the task force or any accommodating changes in regulation. I know that all of the provinces in Atlantic Canada have been extremely concerned about this, especially outside of major urban areas.

There are valid reasons for concern regarding the changes, although that would not stop me from accommodating those changes. Those changes are underway anyway, whether or not the task force report comes through. I am very sympathetic to many rural communities across Atlantic Canada that are hit hard by economic downturn, loss of employment, and then loss of major institutions at the same time. The banks would fall into the category of leading institutions in those communities. Their loss is a very difficult thing for those communities to adapt to.

Let me respond to your comment about niche banking and the whole issue of the generation of new financial vehicles within Atlantic Canada. New financial vehicles could include niche banking, or there may indeed be large industrial players in this region who may wish to come along and actually initiate their own banking. I would look at where the growth is coming from. Something would have to attract them into the region or encourage them to be dominant in the region and to set up financial services.

Of the industries here that will contribute to growth in Atlantic Canada over the next little while, the one that sticks out the most at the moment is the energy industry – oil, gas, hydroelectricity. That is pushing Nova Scotia's growth now over the top compared

Le sénateur Oliver: Vous représentez une organisation régionale de l'Atlantique. Or, en vertu de la Constitution du Canada, le Sénat doit protéger les intérêts régionaux. De ce point de vue-là, j'ai trouvé fort intéressant que vous nous fassiez vos commentaires sur le rapport du groupe de travail dans une optique régionale.

Au cours de nos audiences, nous avons entendu dire qu'au sud de la frontière, en particulier, il y a un certain nombre d'organisations financières spécialisées qui n'ont pas besoin d'assumer des frais généraux importants, par exemple pour administrer des succursales et pour payer de nombreux employés. Ces organisations offrent de nouveaux services dans un créneau précis du marché, sans avoir besoin d'une lourde infrastructure. Je pense en particulier aux sociétés de cartes de crédit, aux sociétés offrant des services bancaires sur Internet, aux sociétés de prêts hypothécaires et à celles qui s'occupent strictement d'un domaine précis dans lequel elles sont extrêmement compétentes et où elles peuvent maintenir leurs coûts au plus bas.

Si ces compagnies continuent de croître et de proliférer, est-ce que cela ne veut pas dire que les institutions financières existantes devront fermer plus de succursales, se spécialiser et réduire leurs frais généraux si elles veulent survivre? Et, si oui, quelles conséquences cela aura-t-il pour les provinces de l'Atlantique?

Mme Beale: Permettez-moi de répondre d'abord à la dernière partie de votre question, au sujet de la fermeture de succursales. Comme vous le savez, cela se fait déjà, bien avant la mise en oeuvre des changements qui résulteraient éventuellement des recommandations du groupe de travail ou d'une nouvelle réglementation. Je sais que les gens de toutes les provinces de l'Atlantique sont très inquiets de la situation, surtout en dehors des grands centres.

Il y a de bonnes raisons de s'inquiéter de ces changements, mais cela ne m'empêchera pas de m'y adapter. Ils sont déjà en cours de toute façon, que les recommandations du groupe de travail soient adoptées ou non. Je sympathise beaucoup avec les nombreuses communautés rurales de la région atlantique qui sont durement touchées par le ralentissement économique, les pertes d'emplois et, au même moment, la disparition de grandes institutions financières. Les banques sont d'importantes institutions prêteuses pour ces communautés, et celles-ci ont beaucoup de mal à s'adapter à leur départ.

Pour ce qui est de votre commentaire sur les services bancaires spécialisés et sur toute la question de la création de nouveaux véhicules financiers dans la région de l'Atlantique, je vous dirais que ces nouveaux véhicules pourraient inclure des services spécialisés ou qu'il pourrait même y avoir de grandes industries de la région qui voudraient se lancer dans ce domaine et mettre en place leurs propres services bancaires. Il faudrait voir d'où vient la croissance. Il faudrait que quelque chose attire ces industries dans la région, ou les encourage à s'y tailler une place dominante et à y offrir des services financiers.

De toutes les industries qui vont contribuer d'ici quelques années à la croissance dans la région de l'Atlantique, celle qui est la plus visible pour le moment est celle de l'énergie — pétrole, gaz et hydroélectricité. C'est ce secteur qui fait que la croissance

to the Canadian average. Hopefully it will do the same in Newfoundland and Labrador.

For the most part, large companies, large multinationals are leading the charge, and the financing is not handled here. The financing decisions are all handled well outside of Atlantic Canada. That does not mean that gradually some specialized activities will not be generated here which will have their own domestic demand for financial services; but, at this point, that is not likely to be a catalyst for the growth of new financial services or niche banking in the region.

The report also refers to how financial services meet the needs of firms like the knowledge economy firms, which have seen a very rapid growth. Again, these tend to be very specific, niche-driven industries, and financing is often done by specific services, which are not geographically defined. In other words, firms working in a particular area of a knowledge sector will go to financing, wherever it is in the world, to find the specific kind of support they need.

I am very positive about the notion that some larger industrial player in Atlantic Canada might be motivated positively by the proposed changes to set up a small bank here. But we have to be realistic about who the potential clients might be. It is not clear to me that there would be enough growth in certain types of industries to attract that at the current time.

Senator Oliver: I talked about credit cards and mortgages, which is something that people in Atlantic Canada need and use. There is a company called MBNA, which offers a credit card at 6.9 per cent lower than our Canadian financial institutions, and they offer lines of credit for \$100,000 and up. What if all people in Atlantic Canada chose this option? Would that not put pressure on the established institutions? If a mortgage company offered better, more flexible rates and everyone went there, would that not start putting enormous pressure on our established financial institutions? Would they not have to consider closing branches in a major way? Will that not affect Atlantic Canada?

Ms Beale: Yes, changes like that are already happening in many areas. Of course, we will then have a loss. Obviously, if the major banks do not respond to that challenge or cannot meet that challenge, then they would lose business and gradually lose employment.

I would point out that that is not necessarily a bad thing for Atlantic Canada. If businesses can reduce their operating costs by reducing the costs of financial services, then that will allow them perhaps to lower their costs for their customers and to become more efficient in other areas.

en Nouvelle-Écosse est aujourd'hui supérieure à la moyenne nationale. Il faut espérer que ce sera la même chose à Terre-Neuve et au Labrador.

Ce sont surtout les grandes entreprises, les grandes multinationales qui mènent le bal, et le financement ne se fait pas ici. Les décisions financières se prennent toutes à l'extérieur de la région. Cela ne veut pas dire qu'il ne s'implantera pas graduellement ici certaines activités spécialisées qui créeront leur propre demande de services financiers; mais, pour le moment, il est peu probable que ce soit un catalyseur pour la croissance de nouveaux services financiers ou de services bancaires spécialisés dans la région.

Les auteurs du rapport expliquent également comment les services financiers répondent aux besoins d'entreprises comme celles de l'économie du savoir, qui ont connu une croissance très rapide. Encore là, ce sont généralement des industries très spécifiques, qui desservent des créneaux très précis et qui sont souvent financées par des services spécialisés, dont la situation géographique importe peu. Autrement dit, les entreprises qui s'occupent d'un domaine précis de l'économie du savoir vont se tourner vers les services financiers qui leur offriront le soutien particulier dont elles ont besoin, où qu'ils se trouvent dans le monde.

Ce serait très bien si les changements proposés pouvaient inciter une grande entreprise de la région de l'Atlantique à ouvrir une petite banque ici. Mais il faut être réaliste en qui concerne les clients potentiels de cette banque. Je ne suis pas certaine qu'il y aurait une croissance suffisante, dans certains types d'industries, pour favoriser ce genre de chose en ce moment.

Le sénateur Oliver: J'ai parlé tout à l'heure de cartes de crédit et d'hypothèques, deux choses dont les gens de la région ont besoin et dont ils se servent. Il y a une compagnie appelée MBNA qui offre une carte de crédit à 6,9 p. 100 de moins que nos institutions financières canadiennes, et aussi des marges de crédit de 100 000 \$ et plus. Que se passerait-il si les gens de la région choisissaient cette option-là? Est-ce que cela ne mettrait pas de la pression sur les institutions établies? Si une société hypothécaire offrait de meilleurs taux, plus flexibles, est-ce que cela ne mettrait pas une énorme pression sur les institutions financières établies? Est-ce qu'elles ne devraient pas envisager de fermer une foule de succursales? Est-ce que cela n'aurait pas un effet sur la région de l'Atlantique?

Mme Beale: Oui, il se produit déjà des changements comme ceux-là dans de nombreux domaines. Bien sûr, ce serait une perte pour nous. Il est évident que, si les grandes banques ne réussissent pas à relever le défi, elles vont perdre des clients et, graduellement, devoir supprimer des emplois.

À mon avis, ce n'est pas nécessairement une mauvaise chose pour les provinces de l'Atlantique. Si les entreprises peuvent réduire leurs coûts d'exploitation en payant moins cher pour leurs services financiers, elles pourront peut-être abaisser les prix qu'elles demandent aux consommateurs et augmenter leur efficacité sur d'autres plans.

I am not opposed to the general thrust of the report's recommendations that we have to accommodate these changes, because I see them happening anyway. Atlantic Canada, like any other part of Canada, has to be able to accommodate those changes. The only qualification I throw back in or emphasize again is that I am sympathetic to where this is happening in rural areas. It is not realistic to think that there is enough growth in those communities for new players to come along and set up alternative services. I do not think that will happen necessarily.

Senator Meighen: To what extent do you hold out hope that the establishment of core banking services in grocery stores, post offices, or wherever would solve the problem of lack of service to rural communities? You will recall that the post office itself went through a comparable redirection, not without some considerable controversy. I do not know whether people are satisfied with the service in rural areas at this point in time.

Do you have any specific comment about offering the core banking services in an ancillary fashion to some other activity?

Ms Beale: I understand a number of innovative proposals are being circulated about mobile services, electronic services, consolidation of core services and brokering. All of those things are very beneficial and many of them are already underway even without the changes that are proposed in the report. I would think that those would benefit.

However, we are talking about the loss of an institution in many of those rural communities. In small communities the banks have played all sorts of roles that go beyond the specific provision of financial services, for example acting as mentor to small businesses. It may not be the responsibility of those institutions to support the communities they are in, but their loss is one further challenge that many rural communities are adjusting to, and it is compounded by many other aspects of structural change.

Senator Kenny: I would ask you to set aside the MacKay report just briefly and to describe to the committee the future, as you see it, for financial services in this region. In particular, could you identify characteristics unique to this region, which concern you. In the absence of change, what will happen to this region's financial services?

Ms Beale: That is a big question. I will try not to repeat myself. Many areas of Atlantic Canada's economy have responded very well to the challenges of changing global markets, changes in technology, and all of the factors identified in the report that are steering changes not only in the area of financial services but in the Canadian economy as a whole.

Many parts of this region's economy have responded extremely well to a tremendous withdrawal of federal spending in the region. That is not a negative picture for all of Atlantic Canada. In Je ne suis pas contre l'orientation générale des recommandations du rapport, en ce sens que nous devons nous adapter à ces changements puisqu'ils se produisent déjà de toute façon. Notre région, comme toutes les autres régions du Canada, a réussi à s'y adapter. Le seul problème, c'est quand ces changements se produisent dans les régions rurales. C'est bien dommage pour ces gens-là. Il n'est pas réaliste de croire que ces communautés connaîtront une croissance suffisante pour que de nouveaux joueurs viennent s'y établir et offrir de nouveaux types de services. Je pense que c'est peu probable.

Le sénateur Meighen: Dans quelle mesure espérez-vous que l'établissement de services bancaires de base dans les magasins d'alimentation, les bureaux de poste et les autres endroits du même genre permettra de résoudre le problème du manque de services dans les communautés rurales? Vous vous souviendrez sûrement que la Société des postes elle-même a subi une controverse. Je ne sais pas si les gens sont satisfaits du service qu'ils reçoivent maintenant dans les régions rurales.

Avez-vous des commentaires à faire sur la possibilité d'offrir des services bancaires de base en complément d'autres activités?

Mme Beale: Je sais qu'il y a un certain nombre de propositions innovatrices en circulation au sujet des services mobiles, des services électroniques, de la rationalisation des services de base et des services de courtage. Toutes ces choses sont très utiles, et il y en a beaucoup qui sont déjà en place, même sans les changements proposés dans le rapport. Je pense que cela pourrait être une bonne chose.

Mais il y a beaucoup de communautés rurales qui perdent une de leurs institutions financières. Dans les petites localités, les banques jouent toutes sortes de rôles qui vont au-delà de la simple fourniture de services financiers; elles font par exemple office de mentors pour de petites entreprises. Elles ne sont peut-être pas obligées de soutenir les communautés dans lesquelles elles sont implantées, mais leur départ est un problème de plus auquel ces communautés doivent s'ajuster, et la situation est encore compliquée par beaucoup d'autres aspects de ces changements structurels.

Le sénateur Kenny: Je voudrais vous demander de mettre le rapport MacKay de côté quelques instants et de nous décrire comment vous envisagez l'avenir du secteur des services financiers dans votre région. En particulier, pourriez-vous nous dire quelles sont les caractéristiques qui sont propres à la région et qui vous préoccupent? Si les choses ne changent pas, qu'adviendra-t-il des services financiers dans la région?

Mme Beale: C'est une question très vaste. Je vais essayer de ne pas me répéter. L'économie des provinces de l'Atlantique a très bien relevé les défis de la transformation des marchés mondiaux, des changements technologiques et de tous les autres facteurs qui comme le mentionnent les auteurs du rapport, entraînent des bouleversements non seulement dans le secteur des services financiers, mais aussi dans l'ensemble de l'économie canadienne.

De nombreux secteurs de notre économie ont très bien réagi à la diminution massive des dépenses fédérales dans la région. La situation n'est pas mauvaise partout. De façon générale, l'avenir

general, the future for the region's economy is more promising now than it has been in at least 20 years.

I think financial services are responding to that change. Many are concerned, as you will have heard in the submissions of other leaders, that Atlantic Canada is simply too small, too marginalized, too off-the-map to be able to attract competitive banking services. I would not agree with that. There are many challenges, but the comment from Senator Oliver about banks or other financial institutions being dominated by a need to make profit is not, in my mind, a negative motivator. Financial institutions, either here or coming in from outside, foreign, domestic or reared in Atlantic Canada, will respond to the positive signs of growth we see in the region's economy and look for ways to match that growth.

There will be difficulties. We are a small and currently declining share of the Canadian economy, and that imposes an obvious challenge. We have difficulties in building up niche specialities, but at the same time we see some of those niches developing already. With the right support from federal and provincial policies, the energy developments offer a very good chance for this region to move ahead aggressively.

I come back to the point I was making about the parts of the region's economy that are finding this transition more difficult. It is not appropriate to say that it is an urban-rural split, because it is not. There are many parts of the region where we have had very aggressive growth in rural communities. In fact, from 1991 to 1996 our strongest population growth was in the rural areas of western New Brunswick at the top of Interstate 95.

Many parts of our region have been bit by changes in the nature of resource industries. Many resource industries, including but not only the fishery, have experienced declining transfers from government and a loss of government support and income support — all the factors that feed in and make it very difficult for those parts of the economy to adjust well. That is where I see the challenge of this committee or whoever accommodates the financial services sector: to maintain competition of financial services.

I will throw it back to you. It is something that this committee and the Department of Finance need to look at. It should not be ignored. It is still too significant a share of this region's economy.

Senator Kenny: In the second paragraph of your opening remarks you made reference to a Canadian-controlled financial system. You have not made any reference to a regionally controlled system. Is that an issue of consequence to you? Is it important that there be regional control of some of the financial institutions?

de notre économie régionale est plus prometteur maintenant qu'il l'était depuis au moins 20 ans.

Le secteur des services financiers a lui aussi réagi à ces changements. Beaucoup de gens disent, comme d'autres leaders vous l'ont fait remarquer dans leurs mémoires, que la région est tout simplement trop petite, trop marginalisée, trop éloignée pour pouvoir attirer des services bancaires concurrents. Je ne suis pas d'accord. Il y a bien des obstacles, mais le fait que les banques et les autres institutions financières soient motivées par le besoin de réaliser des profits, comme l'a souligné le sénateur Oliver, n'est pas un facteur négatif à mes yeux. Les institutions financières, qu'elles soient d'ici ou d'ailleurs, qu'elles soient étrangères, canadiennes ou strictement régionales, vont répondre aux signes positifs de croissance que nous constatons dans l'économie de la région et vont chercher des moyens d'égaler cette croissance.

Il y aura évidemment des difficultés. Notre région compte pour une part assez faible — et actuellement en déclin — de l'économie canadienne, ce qui pose un problème évident. Nous avons du mal à bâtir des créneaux spécialisés, mais en même temps, il y en a qui se développent déjà. Si les politiques fédérales et provinciales nous sont favorables, les projets de mise en valeur dans le domaine de l'énergie donneront à la région de très bonnes chances de progresser rapidement.

J'en reviens à ce que j'ai dit tout à l'heure au sujet des secteurs de notre économie régionale qui trouvent la transition plus difficile. Il n'est pas approprié de dire que la situation est très différente dans les villes et dans les campagnes, parce que ce n'est pas vrai. Dans certaines parties de la région, il y a des communautés rurales qui ont connu une croissance exceptionnelle. En fait, entre 1991 et 1996, notre population s'est accrue surtout dans les secteurs ruraux de l'ouest du Nouveau-Brunswick, au nord de l'Interstate 95

Beaucoup de secteurs de notre région ont été touchés par les changements dans la nature des industries d'exploitation des ressources. Bon nombre de ces industries, et pas seulement celle des pêches, ont subi une baisse des paiements de transfert du gouvernement; et l'appui du gouvernement et l'accès aux programmes de soutien du revenu ont eux aussi diminué. Tous ces facteurs s'additionnent et font que ces secteurs de l'économie ont beaucoup de mal à s'ajuster efficacement. C'est là que doit intervenir votre comité, ou qui que ce soit d'autre qui s'occupe du secteur des services financiers: il faut maintenir la concurrence dans ce secteur.

Je vous renvoie la balle. C'est une question que votre comité et le ministère des Finances doivent examiner. Il ne faut pas l'oublier. C'est encore une part trop importante de l'économie de notre région.

Le sénateur Kenny: Au deuxième paragraphe de votre déclaration préliminaire, vous faites allusion à un système financier contrôlé au niveau canadien. Vous n'avez pas parlé de système contrôlé au niveau régional. Est-ce une question importante à vos yeux? Est-il important qu'il y ait un contrôle régional sur certaines des institutions financières?

Ms Beale: If I thought regional control was realistic, then I would be quite comfortable recommending it. There is no doubt that where there has been head-office development in the region, the head offices act as a catalyst; they have a much wider influence including spin-offs and the encouragement of other supplier firms and new industries. The head-office function is very important. We see it with many of the corporate interests in Atlantic Canada. In the financial sector, take for example businesses with head offices which have been active primarily in Toronto and the kind of spin-off industries that they have created from there.

In an industry that is becoming driven by size and characterized by niche market development, it is unrealistic to suggest that that necessarily would work for Atlantic Canada. It may have limited applications if an individual company or a set of companies sees a potential to establish a new small bank here. To adopt that as a goal would not be realistic in the current circumstances.

Senator Kenny: In paragraph four of your opening remarks you talk about credit unions and caisses populaires. They serve a niche market, although not a sectoral niche market like the energy industry.

You are talking about the aggregation of these, perhaps, and about their growth. Once that happens, do you not lose the very strength of these organizations, their capacity to service their niche and to respond directly to the community that they are in? Would you not find yourself dealing with the big five again?

Ms Beale: The report raised that issue but did not really answer it.

Senator Kenny: What is your answer?

Ms Beale: I am not sure that I have one. One of the strengths of the credit unions is their links to the local community; but that is lost as growth occurs. They raised the question of what to do about that right at the end of that section of the report and then they left it hanging.

Senator Kenny: Ms Beale, you make reference to the fact that Atlantic Canada is very dependent on debt financing. What comfort do you take from the MacKay report? Would that situation change so that Atlantic Canada would be able to get other forms of financing?

Ms Beale: I would not necessarily look to the MacKay report for comfort on that issue. I raised the issue about the federal government's role in providing financing to small business and pointed out that it has been declining extremely rapidly. This is not the picture that you would get from reading our national press; nevertheless, it is what the data now show across the country.

How to attract new equity financing, particularly for small businesses in the region, is an important and very difficult question. We undertook a report on this a number of years ago. The provinces and some private players in the federal government Mme Beale: Si je pensais qu'un contrôle régional était réaliste, je le recommanderais sans hésiter. Il ne fait aucun doute qu'il y a de nouveaux sièges sociaux dans la région, qui font fonction de catalyseurs; leur présence a des retombées importantes, et encourage la venue de nouveaux fournisseurs et de nouvelles industries. Les sièges sociaux sont très importants. Nous le constatons dans le cas de nombreuses entreprises de la région. Dans le secteur financier, songez par exemple aux entreprises dont le siège social est surtout actif à Toronto et voyez le genre d'industries dérivées qu'elles y ont amenées.

Dans une industrie où la taille compte de plus en plus et qui se caractérise par le développement de marchés spécialisés, il n'est pas réaliste de croire que cela fonctionnerait nécessairement pour la région de l'Atlantique. Cela pourrait avoir des applications limitées si une entreprise ou un groupe d'entreprises jugeait possible d'établir une petite banque ici. Mais il ne serait pas réaliste, dans les circonstances actuelles, d'en faire un objectif.

Le sénateur Kenny: Au quatrième paragraphe de votre déclaration préliminaire, vous parlez des caisses de crédit et des caisses populaires. Elles desservent un marché spécialisé, même s'il ne s'agit pas d'un marché sectoriel comme dans le cas de l'industrie énergétique.

Vous évoquez la possibilité d'un regroupement de ces caisses, et vous parlez de leur croissance. Une fois que ce serait fait, est-ce que ces organisations ne perdraient pas ce qui fait justement leur force, à savoir leur capacité de servir un créneau particulier et de répondre directement à la communauté où elles se trouvent? Est-ce que cela ne reviendrait pas au même que de traiter avec les cinq grandes banques?

Mme Beale: Les auteurs du rapport ont soulevé cette question-là, mais sans y répondre vraiment.

Le sénateur Kenny: Et quelle est votre réponse?

Mme Beale: Je ne suis pas sûre d'en avoir une. Les liens avec la communauté locale sont une des forces des caisses de crédit, mais ce sera perdu si elles prennent de l'expansion. Les auteurs du rapport ont soulevé la question à la toute fin d'un chapitre, et ils l'ont laissée en suspens.

Le sénateur Kenny: Madame Beale, vous dites que les gens de la région de l'Atlantique dépendent beaucoup du financement par emprunts. Est-ce que vous trouvez le rapport MacKay réconfortant à certains égards? Est-ce qu'il changerait la situation de manière à ce que les gens de la région puissent avoir accès à d'autres formes de financement?

Mme Beale: Je ne me tournerais pas nécessairement vers le rapport MacKay pour obtenir du réconfort à ce sujet-là. J'ai dit que la contribution du gouvernement fédéral au financement des petites entreprises diminuait très rapidement. Ce n'est pas l'image que donnent les journaux nationaux, mais c'est ce que montrent les données portant sur l'ensemble du pays.

Il est très important, et très difficile, d'obtenir du nouveau financement par actions, surtout pour les petites entreprises de la région. Nous avons réalisé une étude sur la question il y a quelques années. Les gouvernements provinciaux et le got together and established a new venture capital fund for small businesses in Atlantic Canada.

When you look at the fast growing sectors of this region's economy, you see that there is very little difference between what happens in the small-business sector here and what happens in small- and medium-sized businesses across the country. Our IT firms and some of our new supplier firms in the oil and gas industry are just as fast growing, just as profitable, and share the same set of concerns and issues that any small business faces in the rest of Canada. But in Atlantic Canada our economic structure is different. Some of the challenges of industries with slower growth creep in and dominate in provincial or regional statistics.

Senator Tkachuk: Ms Beale, my feeling is that you do not believe that for the foreseeable future the credit unions and other financial institutions will provide good competition in the financial marketplace to the major banks.

Ms Beale: Yes, and that feeling is fed both by our understanding of the dominant roles that the major banks have held and by the small size of the credit unions currently in Atlantic Canada. It comes from both ends of the equation.

Senator Tkachuk: Five years, ten years?

Ms Beale: I do not have enough information to make a qualified comment. You could consider how to strengthen a regional credit union movement in Atlantic Canada and perhaps provide centralized services. We talked about the issue of doing it nationally. You need to look at some incentives to encourage the development of credit unions across Atlantic Canada as a regional initiative for the four provinces. Perhaps that is one way of stimulating growth, particularly if the experiences with credit unions in small communities in one part of the region can be shown to be positive to small communities in other parts of the region.

The door is not closed on the issue of credit unions. I do not see the proposals in the report as adequate in themselves to ensure growth of the credit unions here.

Senator Tkachuk: One of the large issues missed in the report is the matter of financial services in small centres. We do not realize the difficulty of making a deposit in a small town. We do not realize what a bank really means to a community. What do you do with your deposit at the end of a business day? Urban people do not have that problem. It is not a question of electronics.

This is all about competition, yet those two mergers that have been announced are looming. Do you think that those two merger proposals would be good for business in Atlantic Canada? I know some banks are on the Economic Council.

gouvernement fédéral se sont associés à des particuliers pour créer un nouveau fonds de capital de risque pour les petites entreprises des provinces de l'Atlantique.

Quand on regarde les secteurs de notre économie régionale qui connaissent la croissance la plus rapide, on se rend compte qu'il y a très peu de différence entre les petites entreprises d'ici et les PME du reste du pays. Nos sociétés de technologie de l'information et certains de nos nouveaux fournisseurs dans le secteur du pétrole et du gaz connaissent une croissance aussi rapide et sont aussi rentables que n'importe quelle autre petite entreprise ailleurs au Canada, et ils ont les mêmes problèmes et les mêmes préoccupations. Mais, dans la région de l'Atlantique, notre structure économique est différente. Certains des problèmes des industries à croissance plus lente se font sentir, et dominent les statistiques provinciales et régionales.

Le sénateur Tkachuk: Madame Beale, j'ai l'impression que vous ne croyez pas que les caisses de crédit et les autres institutions financières puissent vraiment faire concurrence aux grandes banques sur le marché financier, du moins dans un avenir prévisible.

Mme Beale: En effet, et cette conviction vient à la fois de notre compréhension du rôle dominant qu'ont joué les grandes banques et de la petite taille des caisses de crédit qui sont présentes actuellement dans la région de l'Atlantique. C'est imputable aux deux termes de l'équation.

Le sénateur Tkachuk: Mais dans dix ou quinze ans?

Mme Beale: Je ne connais pas assez bien la question pour faire un commentaire éclairé. Vous pourriez examiner les moyens à prendre pour renforcer le mouvement régional des caisses de crédit dans les provinces de l'Atlantique, et peut-être pour fourni des services centralisés. Nous avons évoqué la possibilité de le faire au niveau national. Il faut envisager des mesures visant à favoriser le développement des caisses de crédit dans toute la région de l'Atlantique, dans le cadre d'une initiative régionale visant les quatre provinces. Ce serait peut-être une façon de stimuler la croissance, particulièrement s'il est possible de démontrer que la présence des caisses de crédit dans les petites communautés pourrait être aussi positive dans les autres parties de la région que dans celle où ces caisses sont déjà implantées.

La porte n'est pas fermée. Mais je ne pense pas que les propositions présentées dans le rapport suffiraient à elles seules à permettre l'expansion des caisses de crédit dans notre région.

Le sénateur Tkachuk: Le rapport ne parle pas des services financiers dans les petites localités, ce qui est pourtant une question importante. Nous ne nous rendons pas compte à quel point il est difficile de faire un dépôt dans une petite ville. Nous comprenons mal ce que la présence d'une banque représente réellement pour une communauté. Qu'est-ce que les commerçants font de leur dépôt à la fin de la journée? Les gens des villes n'ont pas ce problème-là. Ce n'est pas une question d'électronique.

C'est une question de concurrence, et pourtant les deux fusions déjà annoncées sont imminentes. Pensez-vous que ces fusions seraient bonnes pour les affaires dans les provinces de l'Atlantique? Je sais qu'il y a des banques représentées au Conseil économique.

Ms Beale: They are, but so are a lot of other people. I prefaced my remarks by saying that. I feel quite comfortable speaking independently on this point.

I cannot respond to the question of the mergers out of the context of what is presented in the report. Even though the report does not deal with that directly, it proposes an accommodating environment for changes in corporate structure, with the provisos that we have to increase competition. My question would then be: Are the proposals adequate to increase competition in Atlantic Canada? I am not convinced that they are, and this has not been adequately handled in the report. There is a limited scope and you can only do so much; nevertheless, this is an important issue for the region.

I cannot answer your question considering the mergers alone. If we have accommodating changes that would allow changes in corporate structure to go through, then, from the report's point of view, they have to be preceded or followed or accompanied by increases in competition. That is the question for Atlantic Canada. Within the context of what is being proposed, there is simply not adequate assurance that that would happen.

Senator Tkachuk: It is probably the same for the country.

Ms Beale: It probably is. I realize that I am speaking here for Atlantic Canada — that is my mandate — but I know there are many other parts of the country where the situation is very similar.

Senator Callbeck: You spoke about Atlantic Canada relying more heavily on the major banks for financial lending and about the credit unions being smaller in terms of assets per member. You did not feel that the cooperative banks that the MacKay task force recommended were really the answer for Atlantic Canada.

When the Credit Union Central of Canada appeared before us, I asked them why credit unions were not stronger in Atlantic Canada, as they are in Quebec, Saskatchewan and British Columbia. They indicated that it had a lot to do with provincial legislation.

You mentioned earlier that your knowledge is of the Credit Union Central of Nova Scotia. Do you know whether the Credit Union Central of Nova Scotia is pressuring the government here for changes in the legislation?

Ms Beale: I am glad you raised that point because I do not know very much about it. It is an obvious thing that we should always look for when we are considering changes in the federal regulatory environment. We have to look to what the provinces are doing at the same time.

I am sorry that I cannot really respond to that except to say that it is an interesting point. I will have a look at it, not just for Nova Scotia but for the other provinces here as well.

Mme Beale: Il y en a, mais il y a aussi beaucoup d'autres organisations. Je l'ai souligné au début de ma présentation. Je me sens tout à fait à l'aise pour parler de cette question de façon indépendante.

Je ne peux pas répondre à votre question sur les fusions sans tenir compte de ce que dit le rapport. Même s'ils n'en parlent pas directement, les auteurs du rapport proposent un environnement qui faciliterait les changements dans la structure des entreprises, à condition qu'ils visent à accroître la concurrence. La question que je me pose est donc la suivante: Est-ce que ces propositions vont effectivement permettre d'augmenter la concurrence dans notre région? Je n'en suis pas convaincue, et je pense que le rapport est loin de régler la question. Il a une portée limitée, et on ne peut pas tout faire; mais c'est une question importante pour la région.

Je ne peux pas répondre à votre question en tenant compte uniquement des fusions. Si nous adoptons des changements qui permettront de modifier plus facilement la structure des entreprises, ces changements — d'après ce que dit le rapport — devront être précédés, suivis ou accompagnés de mesures visant à accroître la concurrence. C'est la grande question qui se pose pour la région de l'Atlantique. Dans la perspective de ce qui est proposé, il n'y a tout simplement pas de garantie suffisante que cela se produirait.

Le sénateur Tkachuk: C'est probablement la même chose pour l'ensemble du pays.

Mme Beale: Probablement. Bien sûr, je parle pour la région de l'Atlantique — c'est mon mandat —, mais je sais que la situation est très similaire dans beaucoup d'autres régions du pays.

Le sénateur Callbeck: Vous avez dit que les gens des provinces de l'Atlantique étaient particulièrement dépendants des grandes banques pour obtenir du financement et que les caisses de crédit étaient plus petites ici qu'ailleurs, en termes d'actif par membre. Vous ne semblez pas avoir l'impression que les banques coopératives recommandées dans le rapport MacKay seraient vraiment une solution pour la région.

Quand les gens de la Centrale des caisses de crédit du Canada ont comparu devant nous, je leur ai demandé pourquoi les caisses de crédit n'étaient pas plus présentes dans les provinces de l'Atlantique, contrairement au Québec, à la Saskatchewan et à la Colombie-Britannique. Ils m'ont répondu que cela avait beaucoup à voir avec les lois provinciales.

Vous avez mentionné tout à l'heure que vous connaissiez surtout la centrale des caisses de Nouvelle-Écosse. Savez-vous si elle fait des pressions sur le gouvernement de la province pour qu'il modifie ses lois?

Mme Beale: Je suis contente que vous me le demandiez parce que je ne connais pas très bien la question. C'est pourtant un aspect évident, que nous devrions toujours examiner quand nous envisageons des modifications à la réglementation fédérale. Il faut voir aussi ce que les provinces font en même temps.

Je suis désolée de ne pas pouvoir vous répondre vraiment, sauf pour dire que c'est un point intéressant. Je vais devoir approfondir la question, pas seulement pour la Nouvelle-Écosse, mais pour les autres provinces également. Senator Callbeck: You also addressed the area of small-business financing. You mentioned that you felt that offering competitive financial services to small business in non-urban areas is problematic. I believe you said it should not be just non-urban but Atlantic Canada.

We heard that expressed many times this summer when we had hearings about the Small Business Loans Act. You mentioned the federal government's role, but other than that, what should be done in Atlantic Canada in order that small businesses have access to finances?

Ms Beale: That is a big question. We could come up with a long list, but the reality is that many of those vehicles have been tried. At one point, the federal government had an enormous investment and subsidization of firm activity in Atlantic Canada, much of it not directed at small business but all trying to redress some of the traditional imbalances. This peaked in the late 1970s and early 1980s. The picture does not lie exclusively with the federal government's role.

It is interesting to note that now the average level of federal financing to small business in Atlantic Canada is now significantly below the national average. The federal government should be looking at the equity of the distribution of various programs, including what is happening with the small-business loans.

There are no easy answers. I am not really answering your question, but the real issue is what we should be trying to avoid in accommodating the changes proposed in the MacKay task force report. The proposals therein would lead to a loss because of the consolidation and domination of certain interests in small-business lending, with no ensuing increase in competitive financial services occurring in other areas. My real concern for Atlantic Canada would be that that would freeze out small businesses by compromising their ability to grow faster.

Senator Angus: Ms Beale, I find your thoughtful comments and answers to be most helpful for our deliberations.

You pointed out that the Bank of Nova Scotia estimated that under a merger scenario, that the two new post-merger institutions would share between them over 67 per cent of small-business lending in Atlantic Canada. You emphasized that this was not your statistic and that you do not have that same data set. It is quite a striking number, but do you agree with that number? Do you have other evidence perhaps from your own research that would either confirm or contradict this?

Ms Beale: It is not be matter of agreeing with it, because I do not have access to other data. We used that number because we wanted to say something about the issues of concentration. This was one quote that we picked up that has been released publicly

Le sénateur Callbeck: Vous avez aussi parlé du financement des petites entreprises. Vous avez mentionné qu'il était difficile d'offrir des services financiers concurrents aux petites entreprises des régions rurales. Vous avez dit, je pense, qu'il fallait aider non seulement les régions rurales, mais l'ensemble des provinces de l'Atlantique.

C'est ce qu'on nous a dit bien des fois cet été, à l'occasion de nos audiences au sujet de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Vous avez évoqué le rôle du gouvernement fédéral, mais à part cela, qu'est-ce qu'il faudrait faire dans la région de l'Atlantique pour aider les petites entreprises à se procurer du financement?

Mme Beale: C'est la grande question. Nous pourrions dresser une longue liste de choses à faire, mais la vérité, c'est que beaucoup de ces outils ont déjà été essayés. À une certaine époque, le gouvernement fédéral dépensait énormément d'argent pour subventionner les entreprises de la région, pas surtout pour aider les petites entreprises comme telles, mais plutôt pour essayer de corriger certains déséquilibres traditionnels. Ces dépenses ont atteint un sommet à la fin des années 70 et au début des années 80. Mais il n'y a pas seulement le gouvernement fédéral.

Il est intéressant de noter que le niveau moyen du financement fédéral accordé aux petites entreprises des provinces de l'Atlantique est aujourd'hui nettement inférieur à la moyenne nationale. Le gouvernement fédéral devrait se demander si les fonds qu'il verse dans le cadre de ses divers programmes sont répartis équitablement, y compris dans le domaine des prêts aux petites entreprises.

Il n'y a pas de réponse facile. Je sais que je ne réponds pas vraiment à votre question, mais ce qu'il faut vraiment se demander, c'est ce que nous devrions essayer d'éviter dans nos efforts pour nous adapter aux changements proposés par le groupe de travail MacKay. Les propositions contenues dans le rapport entraîneraient une perte en raison de la rationalisation et de la domination de certains intérêts dans le domaine des prêts aux petites entreprises, sans que la concurrence des services financiers augmente dans d'autres secteurs. Ce que je crains surtout, pour la région de l'Atlantique, c'est que cela immobilise les petites entreprises en les empêchant de prendre de l'expansion plus rapidement.

Le sénateur Angus: Madame Beale, vos réponses et vos commentaires soigneusement pesés nous sont très utiles.

Vous avez indiqué que, selon la Banque de Nouvelle-Écosse, les deux nouvelles institutions qui résulteraient d'une éventuelle fusion se partageraient plus de 67 p. 100 du marché des prêts aux petites entreprises dans la région de l'Atlantique. Vous avez souligné que cette statistique ne venait pas de vous et que vous n'aviez pas les mêmes données. C'est un chiffre étonnant, mais est-ce que vous l'acceptez? Avez-vous d'autres informations, provenant peut-être de vos propres recherches, qui vous permettraient de le confirmer ou de l'infirmer?

Mme Beale: Il ne s'agit pas de l'accepter ou de le rejeter, parce que je n'ai pas accès à d'autres données. Nous avons cité ce chiffre parce que nous voulions dire quelque chose au sujet des questions de concentration. C'est un chiffre qui a été rendu public,

and that we thought pointed to some of the challenges for this region inherent in small-business financing and concentration of activity.

Senator Angus: The Competition Bureau is studying these specific areas. It is always difficult to look at mergers in a vacuum because if the mergers were to be allowed to go forward, other things would be allowed at the same time. There would be a filling of the gap; perhaps there would be new alternative sources. Would you not agree that any statistic of this nature could be quite misleading?

Ms Beale: Oh yes. That is a static number. It does not anticipate what would happen if the proposed changes were to come forward and how, over time, new financial institutions might come along and erode that.

It is an important topic to raise for the committee because it shows the challenge that would be faced here if that particular change were to go through. The question is whether or not we have the climate and the regulations that would allow those other competitive institutions to come along and relieve some of those pressures.

Senator Angus: The MacKay report asserts repeatedly that the status quo is not an option; however, you have described changes that are happening under the status quo. There is a dynamic element to our economy, to the sector. There are global effects. Things are happening just naturally by themselves within the existing structures. Given the regulatory environment and the very unique Canadian system, do you think the status quo may be an option?

Ms Beale: You have pointed out that I am not being very logically consistent, and you are probably right. Thank you for catching me up on that.

Whether or not the status quo can be maintained is an interesting question. In economic policy debates, we Canadians have almost developed tunnel vision in our desire to accommodate change. We are not really thinking about —

Senator Angus: We are not thinking about what a great set up we have already?

Ms Beale: No. We have leapt ahead so fast we are about to lead the pack.

On the other hand, I understand from my discussions with those who are involved in the industry that the status quo really cannot be maintained. There needs to be a common regulatory environment for financial institutions. To remove preferential or protective legislation in certain areas is important, because that legislation has limited entry and has allowed the current situation to develop. It is important to accommodate change and to allow greater competition in financial services. Overall, the thrust of the report is right in that direction.

et qui nous semblait révélateur de certains des problèmes posés par le financement des petites entreprises et la concentration des activités dans notre région.

Le sénateur Angus: Le Bureau de la concurrence est en train d'étudier ces questions-là. Il est toujours difficile d'examiner des projets de fusion dans le vide parce que, si les fusions étaient autorisées, il se passerait aussi autre chose en même temps. Il y aurait quelque chose qui viendrait combler le vide, peut-être de nouvelles sources. Ne pensez-vous pas que toutes les statistiques de ce genre peuvent être très trompeuses?

Mme Beale: Oh, oui! C'est un chiffre statique, qui ne tient pas compte de ce qui se passerait si les changements proposés étaient adoptés ni de la façon dont il pourrait y avoir, avec le temps, de nouvelles institutions financières qui grugeraient cette part de marché

Il est important que le comité examine cette question parce que cela montre les difficultés que nous aurions à résoudre dans notre région si ce changement se produisait. La question est de savoir si, oui ou non, nous avons le climat et la réglementation qui permettraient à ces autres institutions concurrentes de s'implanter ici et d'atténuer un peu ces pressions.

Le sénateur Angus: Les auteurs du rapport MacKay affirment à maintes reprises que le statu quo n'est pas une option; pourtant, vous avez dit qu'il se produisait déjà des changements. Il y a un élément dynamique dans notre économie, dans ce secteur-là. Il y a les effets mondiaux. Les choses évoluent tout naturellement à l'intérieur des structures existantes. Étant donné la réglementation en place, et le système très particulier qui existe au Canada, pensez-vous que le statu quo soit une option acceptable?

Mme Beale: Vous avez fait remarquer que je n'étais pas toujours logique ni cohérente, et vous avez probablement raison. Merci de me le signaler.

Quant à savoir s'il est possible de maintenir le statu quo, c'est une question intéressante. Dans les débats sur la politique économique, nous avons développé au Canada ce que je qualifierais presque de vision tubulaire dans notre désir de nous adapter au changement. Nous ne pensons pas vraiment...

Le sénateur Angus: Nous ne pensons pas vraiment aux immenses avantages dont nous jouissons déjà?

Mme Beale: Non. Nous avons bondi vers l'avant tellement vite que nous allons bientôt nous retrouver en tête.

D'un autre côté, d'après les discussions que j'ai eues avec les gens de l'industrie, je comprends qu'il n'est pas vraiment possible de maintenir le statu quo. Il faut une réglementation commune pour les institutions financières. Il est important de supprimer les lois qui accordent un traitement préférentiel ou une certaine protection dans certains secteurs, parce que ces lois compliquent l'arrivée de nouveaux joueurs et qu'elles ont permis à la situation actuelle de s'installer. Il est important de s'adapter au changement et de permettre une concurrence accrue dans le secteur des services financiers. Dans l'ensemble, l'orientation du rapport à cet égard est la bonne.

Senator Angus: At the hearings before Thanksgiving we heard diametrically different opinions on the view that time is of the essence. On the one hand, we heard that it is urgent that we go ahead and allow deregulation and these mergers, or we will be in trouble and have our big banks owned by foreigners. We had Mr. Godsoe saying, "Take your time and be careful — there could be vast, far-reaching implications which would do more harm than good." On the other hand, the next day Mr. Barrett said that the contrary is true, and that there is not one bit of evidence to support Mr. Godsoe's position. What is your view on that?

Ms Beale: There have been enormous changes in the global economy over the last year. Our organization has core patron members — about 20 companies who provide us with an important level of support. When I run down that list of companies at the moment — it does not matter what field they are in, telecommunications, energy, or financial services — each of them is undergoing enormous upheaval, whether through mergers or a change in corporate focus. The stable world that we knew is no longer in evidence.

My comment, then, would be that this upheaval is upon us, and is coming at us. Many different factors are driving this, and to me that calls for a certain amount of caution and careful judgment in terms of the direction that we choose, rather than leaping at the newest and latest factor that is driving change. The implications of this are important to the Canadian economy, and that is why I am telling the Department of Finance Canada and these committees that it is your responsibility to anticipate the impact of these changes — whether on this region of Canada or elsewhere — before moving to accept the recommendations of this report.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: In paragraph five of your brief, you refer to the federal government's role in Atlantic Canada and to the lessening of that role. Has the private sector taken over given the lessening of the role of federal institutions, or do you feel that we did not give small- and medium-sized businesses in your area the support they need? I would like an interpretation of that lessening.

[English]

Ms Beale: This is a very large topic, and it relates to financing and federal support for regional development activities for small-and medium-size business in the region. If you look at the profile of who is now contributing to financing for small- and medium-size business, the largest contributor in Atlantic Canada is the Atlantic Canada Opportunities Agency, which has the single largest share of small- and medium-sized business financing in the region.

Many of the other programs — such as those offered under the Export Development Corporation — have a small part in financing in the region. In general, as we have moved away from an emphasis on regional development to an industrial strategy that

Le sénateur Angus: Au cours des séances que nous avons tenues avant l'Action de grâce, nous avons entendu des opinions diamétralement opposées au sujet de la nécessité de faire vite. D'un côté, on nous a dit qu'il était urgent de faire quelque chose et d'autoriser la déréglementation, ainsi que les fusions envisagées, sans quoi nous allions nous retrouver en difficulté et nos grandes banques allaient passer aux mains d'intérêts étrangers. M. Godsoe nous a avertis que, si nous prenions notre temps et si nous nous montrions trop prudents, cela pourrait avoir des répercussions profondes qui feraient plus de tort que de bien. Mais d'un autre côté, le lendemain même, M. Barrett nous a dit exactement le contraire, en affirmant qu'il n'y avait absolument aucune preuve pour étayer la position de M. Godsoe. Qu'est-ce que vous en pensez?

Mme Beale: L'économie mondiale connaît d'énormes changements depuis un an. Notre organisation compte un noyau de membres bienfaiteurs, une vingtaine de compagnies qui nous fournissent un soutien important. En parcourant la liste de ces compagnies — dans tous les domaines, que ce soient les télécommunications, l'énergie ou les services financiers —, je constate que chacune d'elles est en plein bouleversement, à cause soit d'une fusion, soit d'une réorientation de l'entreprise. Le monde n'est plus aussi stable qu'il l'était.

Je dirais donc que ces bouleversements existent déjà, et que d'autres vont suivre. Ils résultent de nombreux facteurs différents, ce qui devrait nous inciter à mon avis à faire preuve d'une certaine prudence et à réfléchir longuement à l'orientation que nous choisirons, plutôt que de nous précipiter sur le facteur de changement le plus récent. Les implications de cette situation sont importantes pour l'économie canadienne, et c'est pourquoi j'ai dit au ministère des Finances du Canada et aux divers comités que c'était votre responsabilité de prévoir les effets de ces changements — que ce soit pour notre région du Canada ou pour d'autres — avant d'accepter les recommandations du rapport.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Au paragraphe cinq de votre document, vous faites référence au rôle du gouvernement fédéral dans la région de l'Atlantique ainsi qu'à la diminution de son rôle. Est-ce que le secteur privé a pris la relève en raison de la diminution du rôle des institutions fédérales ou si, selon vous, nous n'avons pas donné l'appui nécessaire aux PME dans votre région? J'aimerais avoir une interprétation de cette diminution.

[Traduction]

Mme Beale: C'est un sujet très vaste, qui se rattache au financement et à l'appui fédéral aux activités de développement régional pour les petites et moyennes entreprises de la région. Quand on examine le profil actuel des bailleurs de fonds des PME, on se rend compte que, dans la région de l'Atlantique, c'est l'Agence de promotion économique du Canada atlantique qui vient en première place, puisque c'est elle qui fournit la part la plus importante du financement des PME de la région.

Beaucoup d'autres programmes, par exemple ceux qu'administre la Société pour l'expansion des exportations, jouent aussi un petit rôle dans ce financement. En général, nous ne mettons plus tellement l'accent sur le développement régional; focuses more on national targets, we have lost access to that funding, and there has been less commitment to ensuring distribution of activity on a regional basis across Atlantic Canada. That is not only true for small- and medium-sized business. This is now a perennial source of concern and complaint from the Atlantic provinces, as well as from many other parts of Canada outside the urban core.

It is difficult to determine whether this funding has been replaced by the private sector. Despite a tremendous decline in federal spending in Atlantic Canada, many areas of the economy have grown very rapidly over a number of years. That says something about the resilience and the dynamism of the private sector, and particularly about small- and medium-sized business in this region.

This economy has coped with an incredible withdrawal in federal funding. It has been very difficult for some parts of the region to adjust to that, and it has caused a net loss in terms of economic activity, but many parts of the economy have been resilient and resourceful enough to accommodate that loss.

The federal government should play a strong role in supporting small business, however, and I threw this in as an added hook; something that needs to be looked at.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Has the new vocation of the Business Development Bank of Canada to promote equity and ensure a better balance in small- and medium-sized businesses funding been called upon? Have the banks instead of getting small- and medium-sized businesses deeper into debt invested in your area? When the private sector can do better and at a lower cost, I do not see why the government should intervene. We often come second and that has always been the vocation of federal institutions

The new economy is knowledge-based. It seems to me that risk capital is now more readily available to private businesses so that government intervention is less necessary. On the other hand, tax credits are available in Canada; one just has to ask for them, there is no discrimination. Are the businesses of this area badly served in the new economy? Have they adapted to the new situation and do they have sufficient funding?

[English]

Senator Angus: This is our Montreal way of approaching these issues.

Ms Beale: I must be careful with my response to this question. I do not want to trick myself up and be inconsistent by pointing to growth and much less dependence on government on the one hand, while at the same time arguing that in some areas the federal government has a role to play in terms of providing seed capital, extra assistance, or new incentives.

nous insistons plutôt aujourd'hui sur une stratégic industrielle axée sur des objectifs nationaux. C'est ainsi que nous avons perdu accès à ce financement et qu'il n'y a plus la même volonté d'assurer la répartition de l'activité sur une base régionale dans l'ensemble du Canada atlantique. Ce n'est pas le cas seulement pour les petites et moyennes entreprises. C'est maintenant une source constante de préoccupation et de plaintes dans les provinces de l'Atlantique, tout comme dans beaucoup d'autres régions du Canada en dehors des grands centres.

Il est difficile de déterminer si ce financement a été remplacé par des fonds venant du secteur privé. Malgré la baisse marquée des dépenses fédérales dans la région, il y a beaucoup de secteurs de notre économie qui ont connu une croissance rapide depuis quelques années. Cela en dit long sur la souplesse et le dynamisme du secteur privé, et en particulier des PME de notre région.

Notre économie s'est ajustée à cette diminution considérable de l'aide fédérale. L'adaptation a été très difficile dans certaines parties de la région et elle a entraîné une perte nette en termes d'activité économique, mais dans beaucoup de secteurs, les gens ont été assez souples et assez ingénieux pour compenser cette perte.

Je pense quand même que le gouvernement fédéral devrait jouer un rôle important dans le soutien aux petites entreprises. C'est une autre piste que je vous suggère; c'est une question qu'il faut examiner.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce la nouvelle vocation de la BDC de favoriser l'équité et de permettre un meilleur équilibre dans la capitalisation des PME a été utilisée? Sont-ce les banques qui, au lieu d'endetter davantage les PME, ont investi dans votre région? Quand le secteur privé peut faire mieux et à meilleur coût, je ne vois pas pourquoi le gouvernement interviendrait. On vient souvent en deuxième lieu et cela a toujours été la vocation des institutions fédérales.

Par contre, la nouvelle économie se base sur le savoir. Il me semble que le capital de risque est peut-être plus facilement accessible maintenant dans les entreprises privées, donc l'intervention du gouvernement est moins nécessaire. Par contre, les crédits d'impôts sont disponibles au Canada, il suffit d'en faire la demande, il n'y a pas de discrimination à ce sujet. Est-ce que les entreprises de cette région sont mal servies dans l'économie nouvelle? Est-ce qu'elles se sont adaptées à la nouvelle situation et ont une capitalisation suffisante?

[Traduction]

Le sénateur Angus: C'est la façon montréalaise d'envisager la question.

Mme Beale: Je dois peser soigneusement ma réponse. Je ne voudrais pas me prendre à mon propre piège et tenir des propos contradictoires en parlant, d'un côté, de croissance et de dépendance moins grande envers le gouvernement tout en soutenant, de l'autre, que le gouvernement fédéral a un rôle à jouer dans certains secteurs, en fournissant par exemple des

One can make a good case that there are many areas that simply would not move forward without the federal government as a partner. We have many positive areas. It is difficult to be sector specific and say "it is only in this sector or that sector."

There are many areas where the federal government has played an essential role in providing start-up funding, including for a number of businesses run by women. Businesses such as these would have met all sorts of barriers to entry in terms of existing financing vehicles, and the federal government has played a valid role in certain niches in providing start-up funding. We can still make a very good case. This would not just be for Atlantic Canada; this would be on a nationwide basis.

I do not disagree with what you are saying. As to the level playing field, we want the removal of many of the distortions to economic activity, and we want to have built-in incentives through the tax system. I do not disagree with that whole premise, but there is still a need for support — particularly at entry-level — to allow small firms to move forward.

Senator Kelleher: I have listened to you articulate your concerns about the MacKay report. You seem to feel — and I do not disagree with you — that it will not help the particular concerns of Atlantic Canada. I come from northern Ontario, and I can sympathize with you. We have many of the same problems that you have.

You seem to hope that the committee will come up with some other suggestions or answers for you. The best people to tell us what we should be doing or recommending are people from the area.

I do not mean to be critical of your brief, but, while you have articulated your concerns, it would be helpful to hear your recommendations. It would be helpful to us if you could send us some concrete suggestions and recommendations as to what should be done for this area. You would probably have a good hearing from us. Could you come back to us with specific recommendations, and ask us if we can incorporate them into our report? You are in a better position to do this than we are.

Ms Beale: Thank you for that comment. I am not surprised that you have picked that out. In defence of why we have not included any recommendations, let me say that we are frequently asked to comment on numerous areas of federal and provincial policy, and we are only a very small organization and are very selective of what we tackle. In fact, normally we would not appear in front of a committee such as this one without having done a piece of research or a background paper. The only reason we agreed to appear this time around is because we wanted to raise these issues. I am comfortable at this point saying that I do not have the answers to this.

capitaux d'amorçage, une aide supplémentaire ou de nouvelles mesures d'encouragement.

Il est certain qu'il serait impossible de progresser dans bien des secteurs sans avoir le gouvernement fédéral comme partenaire. La situation est positive dans bien des cas. Il est difficile de parler d'un secteur en particulier.

Il y a de nombreux secteurs où le gouvernement fédéral a joué un rôle essentiel en fournissant des capitaux de démarrage, notamment à un certain nombre d'entreprises exploitées par des femmes. Les entreprises de ce genre auraient dû faire face à toutes sortes d'obstacles pour avoir accès aux modes de financement habituels, et le gouvernement fédéral a fait oeuvre utile dans certains créneaux en fournissant des capitaux de démarrage. C'est encore très valable, et pas seulement pour la région de l'Atlantique; c'est la même chose dans tout le pays.

Je suis d'accord avec vous. Pour ce qui est de l'uniformisation des règles du jeu, nous aimerions qu'une bonne partie des facteurs de distorsion de l'activité économique soient supprimés et qu'il y ait des mesures d'encouragement prévues dans le régime fiscal. Je ne m'oppose pas au principe, mais les petites entreprises ont encore besoin d'aide — surtout à l'étape du démarrage — pour pouvoir progresser.

Le sénateur Kelleher: J'ai écouté vos réserves au sujet du rapport MacKay. Vous semblez croire — et j'ai plutôt tendance à être d'accord — que cela n'aidera pas beaucoup à résoudre les problèmes propres à la région de l'Atlantique. Je viens du nord de l'Ontario et je comprends votre point de vue. Nous avons à peu près les mêmes problèmes que vous.

Vous semblez espérer que le comité trouvera d'autres suggestions ou d'autres réponses pour vous aider. Mais les gens qui sont les mieux placés pour nous dire ce que nous devrions faire ou ce que nous devrions recommander sont ceux de la région.

Je ne veux pas critiquer votre mémoire, mais nous aimerions savoir quelles sont non seulement vos préoccupations, mais aussi vos recommandations. Il serait utile que vous nous fassiez parvenir des suggestions et des recommandations concrètes sur ce que nous devrions faire pour votre région. Nous vous prêterions sûrement une oreille attentive. Pourriez-vous nous revenir avec des recommandations précises que nous pourrions peut-être incorporer à notre rapport? Vous êtes mieux placée que nous pour faire ce genre de chose.

Mme Beale: Merci de le souligner. Je ne suis pas surprise que vous l'ayez remarqué. Si nous n'avons pas présenté de recommandations, c'est parce qu'on nous demande souvent nos commentaires sur de nombreux aspects de la politique fédérale et provinciale, mais que nous sommes une très petite organisation, qui choisit soigneusement ses dossiers. En fait, nous n'aurions pas comparu normalement devant un comité comme le vôtre sans avoir effectué une étude ou préparé un document d'information. Si nous avons accepté de comparaître aujourd'hui, c'est uniquement parce que nous voulions soulever ces questions. Je suis tout à fait à l'aise de dire que je n'ai pas toutes les réponses.

I would like to throw this issue back to the task force and to the other initiatives that are currently reviewing different areas of federal policy. It frustrates me that the task force is not required to look at these issues and to consider the regional distribution of their impact. Government's only response is to go out and get comment from the regions, but if you receive negative feedback about the recommendations of the task force report, you say, "Well, you tell us what the answer is."

My response to that is to throw this back to the task force, to the research staff and to the Department of Finance. If you are proposing changes, it is your responsibility to look at the distributional impact. Part of your mandate is to look at that. That will not stop me from trying to respond to you. I will attempt to see if we can add a little more meat in terms of specific recommendations. It is frustrating that neither this task force nor any other similar initiative is required to consider possible impacts.

Senator Kelleher: Evidently you feel strongly about this. Why do you not incorporate this into your response to us? That is, point this out in addition to the recommendations? I do not see anything wrong with that. If you do not say it, no one else will.

Senator David Tkachuk (Deputy Chairman) in the Chair.

The Deputy Chairman: Our next witnesses are from the Metropolitan Halifax Chamber of Commerce. Mr. Terry Norman is the Chairman, and Ms Nancy Conrad is the Assistant General Manager. Please proceed.

Mr. Terry Norman, Metropolitan Halifax Chamber of Commerce, Chairman, Bank Merger Task Force: It is a pleasure to be here today. The Chamber of Commerce in Halifax appreciates the support we have received in the past from this committee. We certainly recall the meetings that we had in Halifax concerning the harmonized sales tax, and we are appreciative of the work that this committee did at that time. More recently, we met with the banking committee concerning the Small Business Loans Act, and we are pleased to appear today to provide our views on the MacKay report.

My background is in finance. I was with one of the major chartered banks for a number of years, and I was manager of the sixth largest branch of that bank. Subsequent to that, I was involved in venture capital financing, and currently I am president of an emerging information technology company here in Halifax. My company was named one of the top 25 up-and-coming IT companies in Canada this year by *The Financial Post*. I am also a Professor of Finance at Dalhousie University in the School of Business.

As a result of my experience, the Chamber of Commerce asked me to be involved as Chair of the task force. We put together a group that represented a good cross-section of our membership, and we included both bankers and small-business people on our Je voudrais renvoyer la balle au groupe de travail et aux autres groupes qui étudient actuellement divers aspects de la politique fédérale. Je trouve frustrant que le groupe de travail ne soit pas tenu d'examiner ces questions et de réfléchir aux conséquences de ses recommandations sur les diverses régions. Le gouvernement se contente de répondre en recueillant les commentaires des gens des régions, et s'ils ont des réactions négatives au sujet des recommandations du rapport, vous leur demandez de proposer des solutions.

Je vous répondrai qu'il faut renvoyer la balle au groupe de travail, au personnel de recherche et aux fonctionnaires du ministère des Finances. Quand on propose des changements, il faut se demander quelles en seront les conséquences, et où. Cela fait partie de votre mandat. Cela ne m'empêchera pas de vous répondre. Je vais essayer de voir si nous ne pourrions pas mettre un peu de chair sur certaines des recommandations. Mais je trouve frustrant que ni le groupe de travail, ni aucun autre groupe du genre ne soit tenu d'évaluer les conséquences possibles de ses recommandations.

Le sénateur Kelleher: Il est évident que cela vous tient à coeur. Pourquoi ne pas incorporer ce commentaire dans la réponse que vous allez nous fournir? Vous pouvez très bien ajouter cela à vos recommandations. Je n'ai aucune objection. Si vous ne le dites pas, personne d'autre ne le dira.

Le sénateur David Tkachuk (vice-président) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Nos prochains témoins représentent la Chambre de commerce de Halifax. M. Terry Norman en est le président et Mme Nancy Conrad est adjointe au directeur général. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Terry Norman, Chambre de commerce de Halifax, président du groupe de travail sur la fusion des banques: Je suis heureux d'être ici aujourd'hui. La Chambre de commerce de Halifax est reconnaissante au comité de l'appui qu'elle a reçu de lui par le passé. Nous nous souvenons très bien des réunions que nous avons tenues à Halifax au sujet de la taxe de vente harmonisée et nous apprécions le travail que le comité a fait à ce moment-là. Plus récemment, nous avons rencontré le comité des banques à propos de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et nous sommes heureux de comparaître aujourd'hui pour vous faire part de nos vues sur le rapport MacKay.

J'ai une formation en finances. J'ai travaillé pour une des grandes banques à charte pendant un certain nombre d'années et j'ai été directeur de la sixième plus grande succursale de cette banque. Après, je me suis lancé dans le financement du capital de risque et je suis actuellement président d'une nouvelle entreprise de technologie de l'information ici à Halifax. Ma compagnie a été classée parmi les 25 entreprises de technologie de l'information les plus prometteuses au Canada cette année par *The Financial Post*. J'enseigne aussi à l'école de commerce de l'Université Dalhousie.

En raison de mon expérience, la Chambre de commerce m'a demandé d'être président du groupe de travail. Nous avons formé un groupe qui est assez représentatif de nos membres et qui englobe à la fois des banquiers et des petits entrepreneurs. committee. Luckily a large group of volunteers came forward, and we were able to ask each of our volunteers to take two sections of the report to review.

In addition to the report, we had to consider the five general discussion papers and 18 research reports. We downloaded them off the Internet because they were not immediately available in hard copy in Halifax. We met with Harold MacKay when he was in Halifax to attend meetings on the report, so our committee also had the benefit of discussing it directly with Mr. MacKay. As a result, we have come up with five key issues that are important to the many small businesses that are members of the Metropolitan Halifax Chamber of Commerce. We have approximately 1,500 members in total.

There are many definitions of "small- and medium-sized business." Typically, most of our members are very small businesses with less than 25 employees; 78 per cent of our members have fewer than 25 employees. The definition used in the MacKay report is much broader than that. The definition used by the task force encompasses companies. If we used the MacKay definition, about 95 per cent of our members would probably be considered to be small- and medium-sized businesses.

Our approach has been to look at the MacKay report particularly with respect to the impact on small- and medium-sized businesses in Nova Scotia. The first issue that we identified was lack of access to debt capital. Approximately 67 per cent of our members are small businesses with 10 or fewer employees. They typically have less than \$200,000 outstanding in credit, and banks are their primary source of debt capital.

The MacKay report states that, during the recession of 1989-1992, Canadian companies with loan authorizations of less than \$200,000 experienced nearly a 25 per cent decrease in their outstanding bank credit, while total outstanding credit rose by 3.2 per cent.

According to the Bank of Canada review, Canadian bank lending to small businesses with authorization limits of less than \$200,000 did not recover to its 1989 level until eight years later. Small businesses in Atlantic Canada are particularly vulnerable to credit policy changes by the Big Six chartered banks, because the banks command 87 per cent of this market. Credit unions are the second alternative with 9 per cent of the market, and trust companies are a distant third at 3 per cent.

In Nova Scotia, it appears that the banks have an even higher percentage of the market. According to the Bank of Canada, credit unions had only a 5 per cent share of the assets held by deposit taking institutions in Nova Scotia in 1987. If the two mergers are approved, then small businesses in Nova Scotia will only have three chartered banks as competitors of any significance.

In order to provide competitive alternatives for small businesses in Nova Scotia, it will be necessary to foster the growth of Schedule II banks, foreign banks, trust companies, and credit unions. It will also be necessary to train the personnel of those Heureusement, les volontaires ont été nombreux et nous avons pu demander à chacun d'eux de passer en revue deux chapitres du rapport.

En plus du rapport, nous avons dû examiner les cinq documents d'information et 18 rapports de recherche. Nous les avons téléchargés à partir d'Internet parce que nous n'en avions pas encore de copie papier à Halifax. Nous avons rencontré Harold MacKay lorsqu'il est venu à Halifax pour assister à des réunions au sujet du rapport de sorte que notre comité a aussi eu l'occasion d'en discuter personnellement avec lui. Nous avons ainsi cerné cinq grandes questions importantes pour les nombreuses petites entreprises qui sont membres de la Chambre de commerce de Halifax. Nous comptons environ 1 500 membres au total.

Il y a bien des manières de définir une PME. La plupart de nos membres sont de très petites entreprises qui comptent moins de 25 employés, 78 p. 100 d'entre eux en fait. La définition utilisée dans le rapport MacKay est beaucoup plus vaste. La définition que le groupe de travail a utilisée englobe les compagnies. Si nous utilisions celle de M. MacKay, environ 95 p. 100 de nos membres seraient probablement considérés comme des petites et moyennes entreprises.

Nous avons examiné le rapport MacKay à la lumière surtout de l'impact sur les petites et moyennes entreprises de la Nouvelle-Écosse. La première question que nous avons cernée est la difficulté d'accès au capital d'emprunt. À peu près 67 p. 100 de nos membres sont de petites entreprises qui comptent dix employés ou moins. Habituellement, leurs encours de crédit s'élèvent à moins de 200 000 \$\epsilon\$ et les banques sont leur principale source de capital d'emprunt.

D'après le rapport MacKay, durant la récession de 1989 à 1992, les entreprises canadiennes ayant des autorisations de prêt de moins de 200 000 \$ ont vu leurs crédits bancaires en cours diminuer de près de 25 p. 100 tandis que dans l'ensemble les encours de crédit ont augmenté de 3,2 p. 100.

D'après l'examen de la Banque du Canada, les prêts des banques canadiennes aux petites entreprises ayant une limite d'autorisation de prêt de moins de 200 000 \$ ne sont revenus au niveau de 1989 que huit ans plus tard. Les petites entreprises du Canada atlantique sont particulièrement vulnérables aux changements de la politique de crédit des six grandes banques à charte parce que celles-ci détiennent 87 p. 100 de ce marché. Les coopératives de crédit viennent au deuxième rang avec 9 p. 100 et les sociétés de fiducie loin derrière au troisième rang avec 3 p. 100.

Il semblerait qu'en Nouvelle-Écosse la part du marché détenue par les banques serait encore plus grande. D'après la Banque du Canada, les coopératives de crédit ne détenaient que 5 p. 100 des actifs des institutions de dépôt de la Nouvelle-Écosse en 1987. Si les deux fusions sont approuvées, les petites entreprises de la Nouvelle-Écosse n'auront plus que trois importantes banques à charte concurrentes à qui s'adresser.

Pour pouvoir offrir des solutions concurrentielles aux petites entreprises de la Nouvelle-Écosse, il faudra favoriser la croissance des banques de l'Annexe B, des banques étrangères, des sociétés de fiducie et des coopératives de crédit. Il sera nécessaire

financial service providers to handle the special financing needs of small business.

In the interim period, while these competitive factors are being developed, it is essential that the Big Six chartered banks maintain their commitment to meeting the financing needs of small business in Atlantic Canada. We submit that each of the Big Six should guarantee that the credit facilities available to small businesses in Atlantic Canada who have outstanding authorizations of less than \$200,000 will be maintained in proportion to the total credit facilities available to all commercial clients of the bank in Atlantic Canada.

This means that if credit is to be reduced at the request of the bank, it should be reduced on an equal percentage basis for large and small businesses in the region where the bank is located. In general, credit facilities should increase when a region's economy is growing. On the other hand, if a region is in recession, the credit facilities will likely shrink. We submit that this obligation should be reviewed annually as part of the community accountability statement from the banks proposed by the MacKay task force.

The second issue is the financial services' need for increased competition. The high concentration of banking services with the Big Six chartered banks in Atlantic Canada requires action to create new competitors. This could be done by reducing barriers to the entry of foreign banks, by encouraging insurance companies to enter this market, by fostering the growth of new regional or community banks, and by encouraging credit unions to expand into the small business market.

A key element in this new competitive environment of financial services is open membership in the Canadian Payment System, subject to minimum regulatory liquidity, operational and technical criteria, and broad access to such services such as Interac by all financial institutions.

Coupled with increased competition is a need for financial services personnel to be trained to handle the special needs of small businesses. This is more important for sectors of the market such as knowledge-based industries. Much of the growth in the small business market is being driven by knowledge-based industries, and they have non-traditional financial needs. A big portion of the assets of a knowledge-based industry goes home every night. This requires a shift from asset-based lending to cash flow lending, coupled with a thorough knowledge of the market. In some cases it also requires pricing loans for a risk, which is contrary to the common practice of the Big Six. Usually commercial loans in Canada are priced with a spread of up to 3 per cent over prime. If the loan is considered higher risk, it is declined rather than being approved at a higher spread, which is the common practice in the United States.

également d'assurer au personnel de ces fournisseurs de services financiers la formation voulue pour répondre aux besoins spéciaux des petites entreprises en matière de financement.

Entre-temps, tant qu'il n'y aura pas d'autres concurrents, il faudra que les six grandes banques à charte maintiennent leur engagement à répondre aux besoins financiers des petites entreprises du Canada atlantique. Nous proposons que chacune d'elles s'engage à ce que les facilités de crédit offertes aux petites entreprises du Canada atlantique qui ont des autorisations de crédit en cours de moins de 200 000 \$ demeurent proportionnelles aux facilités de crédit totales mises à la disposition de toute la clientèle d'affaires des banques au Canada atlantique.

Cela veut dire que si le crédit doit être réduit à la demande de la banque, il devrait être réduit d'un pourcentage égal pour les grandes et les petites entreprises de la région où la banque est située. En général, les facilités de crédit devraient augmenter lorsque l'économie d'une région est en croissance. Par contre, si une région traverse une période de récession, il y a de grandes chances que les facilités de crédit diminuent. Nous proposons que cette obligation soit revue annuellement dans le cadre de l'énoncé des responsabilités envers la collectivité que le groupe de travail MacKay a proposé pour les banques.

La deuxième question est la nécessité d'une plus grande concurrence des services financiers. La forte concentration des services bancaires au sein des six grandes banques à charte au Canada atlantique exige qu'on prenne des mesures pour trouver de nouveaux concurrents. On pourrait par exemple réduire les entraves à l'entrée des banques étrangères sur le marché, encourager les compagnies d'assurance à s'y implanter, favoriser la croissance de nouvelles banques régionales ou communautaires et encourager les coopératives de crédit à prendre de l'expansion.

Un élément clé de ce nouvel environnement concurrentiel pour les services financiers est l'adhésion de toutes les institutions financières au système de paiements canadiens à la condition d'avoir le capital réglementaire, la satisfaction de critères opérationnels et techniques et l'accès à des services comme Interac.

Tout aussi importante qu'une concurrence accrue est la nécessité d'offrir aux préposés aux services financiers la formation qu'il faut pour répondre aux besoins spéciaux des petites entreprises, surtout celles qui sont axées sur le savoir. Une bonne partie de la croissance du marché des petites entreprises est attribuable aux entreprises axées sur le savoir et elles ont des besoins financiers non traditionnels. La matière grise représente un pourcentage élevé des actifs, ce qui veut dire qu'il faut passer du financement reposant sur l'actif aux prêts destinés à fournir des ressources de trésorerie et avoir une bonne connaissance du marché. Dans certains cas, il faudra également établir le prix des prêts en fonction des risques, ce qui est contraire à la façon de faire habituelle des six grandes banques. Normalement, la marge d'intérêt qui s'ajoute au taux préférentiel va jusqu'à 3 p. 100 pour les prêts commerciaux au Canada. Si la banque juge que le prêt comporte des risques plus élevés, elle refusera de l'autoriser au lieu de l'approuver à une marge plus élevée, ce qui est pratique courante aux États-Unis.

The level of competition in the regional market should also be reviewed annually as part of the community accountability statement by the banks.

The third issue that we have identified is the lack of research on the financing needs of small business. The MacKay task force was surprised to learn that there is very little information about the financing needs of small business in Canada. The task force has recommended that Statistics Canada and Industry Canada be assigned the responsibility of surveying the industry on a regular basis, in order to develop benchmark information for the analysis of the financing needs of small businesses.

We do not disagree with the nomination of these government departments, but we do believe that collaboration with representatives of small businesses across Canada — such as the local chambers of commerce and the Canadian Federation of Independent Business — would be beneficial in ensuring that the data collected is truly representative of the market.

The Metropolitan Halifax Chamber of Commerce is pleased to offer its assistance to the federal government in determining the best way to conduct this important research with the least intrusion and the highest participation rate by small businesses.

Our fourth point is the need to reduce capital taxes on financial institutions. Currently, both the federal and provincial governments levy capital taxes on financial institutions. We believe that this is regressive. Capital taxes penalize the growth ostrong financial institutions. We believe that all capital taxes on financial institutions should be eliminated. This would create a level playing field, and would encourage new competition to enter the financial services industry.

The fifth issue is the need to improve commercial account management by banks. Many of our members report that they have experienced a high turnover rate for commercial account managers at the Big Six. This requires a small business to train a new account manager about their business every year or two. This is inefficient for both the bank and the small business.

We recommend that banks adopt a policy of commercial account teams, where each commercial account would have an account manager and an assistant account manager. An account manager could only transferred if the assistant account manager had been on the job for at least one year, and vice-versa for the transfer of an assistant account manager. This would eliminate most of the problems relating to knowledge of the account, and would ensure proper coverage for vacations and illness. It would also reduce the heavy account load currently carried by many commercial account managers, and it would ease the transition when a commercial account manager leaves the bank for another

Les banques devraient aussi revoir chaque année le degré de concurrence sur le marché régional dans le cadre de l'énoncé des responsabilités envers la collectivité.

La troisième question que nous avons cernée est l'insuffisance des recherches sur les besoins financiers des petites entreprises. Le groupe de travail MacKay a été surpris d'apprendre qu'il existe très peu d'information sur les besoins financiers des petites entreprises au Canada. Il a recommandé que Statistique Canada et Industrie Canada se voient confier la responsabilité de faire régulièrement des sondages dans l'industrie afin de recueillir des données repères pour l'analyse des besoins financiers des petites entreprises.

Nous n'avons rien contre la nomination de ces ministères gouvernementaux, mais nous croyons que la collaboration de représentants des petites entreprises des différentes régions du Canada — comme les chambres de commerce locales et la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante — aurait pour avantage d'assurer que les données recueillies sont véritablement représentatives du marché.

La Chambre de commerce de Halifax est heureuse d'offrir son aide au gouvernement fédéral pour trouver le meilleur moyen d'effectuer ces importantes recherches avec le moins d'ingérence possible et le taux de participation le plus élevé possible de la part des petites entreprises.

La quatrième question qui a retenu notre attention est la nécessité de réduire l'impôt sur le capital des institutions financières. À l'heure actuelle, les gouvernements fédéral et provinciaux exigent un impôt sur le capital des institutions financières. Nous trouvons que c'est une mesure régressive. L'impôt sur le capital nuit à la croissance des institutions financières. Nous croyons que l'impôt sur le capital des institutions financières devrait être éliminé complètement, ce qui permettrait d'uniformiser les règles du jeu et encouragerait de nouveaux concurrents à faire leur entrée dans le secteur des services financières.

La cinquième question est la nécessité d'améliorer la gestion des comptes commerciaux par les banques. Un grand nombre de nos membres nous ont signalé un taux de roulement élevé des directeurs des comptes commerciaux dans les six grandes banques. Une petite entreprise doit ainsi tout apprendre au sujet de ses affaires à un nouveau directeur des comptes tous les ans ou tous les deux ans. C'est inefficace pour la banque et pour la petite entreprise.

Nous recommandons que les banques adoptent une politique selon laquelle un directeur et un directeur adjoint seraient chargés de chaque compte commercial. Un directeur des comptes ne pourrait être muté que si son adjoint était en fonction depuis un an au moins et vice-versa dans le cas de la mutation d'un directeur adjoint. Une telle politique éliminerait la plupart des problèmes au sujet de la familiarisation avec le compte et réglerait la question des vacances et des congés de maladie. Le fardeau actuellement lourd d'un grand nombre de directeurs des comptes commerciaux s'en trouverait également allégé et la transition serait plus facile lorsqu'un directeur des comptes commerciaux quitterait la banque

job. The result would be continuous coverage of accounts and less frustration for commercial clients of the bank.

Another factor is the need for commercial account managers to be professionally trained. All of the Big Six chartered banks have in-house training facilities for commercial banking. However, training facilities are limited for educating new commercial account managers, who may be employed by smaller financial institutions, credit unions or insurance companies that have not yet developed this expertise. Independent training facilities should be established in consultation with universities, colleges and private training schools to provide training to meet the need for professionally trained commercial account managers.

In conclusion, the MHCC believes that the MacKay report is a comprehensive set of documents that lays out a blueprint for the future of financial services in Canada, and we endorse the vast majority of the 124 recommendations contained in that report.

We believe, however, that much more attention needs to be paid to the financing needs of small- and medium-sized businesses in Canada. In particular, the special financing needs of small business in Atlantic Canada should be addressed, because there are few strong alternatives to the major chartered banks in this region.

The Halifax Chamber of Commerce would be pleased to participate in future research regarding the financing needs of small business in Atlantic Canada. We believe that many members of our Chamber would gladly volunteer their time to assist in this process.

New initiatives should be undertaken by the federal government to promote the growth of competition and financial services in Atlantic Canada. Small businesses have historically suffered greater reductions in the credit available during recessions. Atlantic Canada has a larger concentration of small businesses and fewer large corporations per capita than the rest of Canada. Therefore, it is vitally important to our standard of living that the availability of credit to small businesses in Atlantic Canada be maintained, or grow at the same rate as the regional average for all commercial loans throughout economic cycles. These conditions should form part of the annual community accountability statement by the banks.

Capital taxes on financial institutions should be eliminated, because they are counterproductive. We want strong financial institutions that have a solid capital basis. Capital taxes inhibit the growth of these institutions.

Local decision-making on the granting of loans by financial institutions is also very important to small businesses in Atlantic Canada. The problems of excessive account loads, high turnover rates and proper training of commercial account managers need to be resolved by the banks.

pour un autre emploi. Résultat, il y aurait toujours quelqu'un pour s'occuper des comptes et la situation serait moins frustrante pour la clientèle d'affaires de la banque.

Un autre facteur est la nécessité pour les directeurs des comptes commerciaux de recevoir une formation professionnelle. Les six grandes banques à charte peuvent offrir une formation en milieu de travail sur les services bancaires commerciaux alors que la formation de nouveaux directeurs des comptes commerciaux pourrait s'avérer plus difficile pour de plus petites institutions financières, les coopératives de crédit ou les compagnies d'assurance qui n'ont pas encore l'expertise voulue. Des cours de formation devraient être offerts en collaboration avec les universités, les collèges et les écoles de formation privées pour répondre au besoin de directeurs des comptes commerciaux compétents.

En conclusion, la MHCC croit que le rapport MacKay est un ensemble complet de documents qui oriente l'avenir des services financiers au Canada et nous souscrivons à la majorité des 124 recommandations qu'il renferme.

Nous croyons cependant qu'il faut prêter une attention beaucoup plus grande aux besoins de financement des petites et moyennes entreprises du Canada. Il faudrait s'attarder plus particulièrement aux besoins financiers spéciaux des petites entreprises du Canada atlantique pour qui les grandes banques à charte sont à peu près le seul recours.

La Chambre de commerce de Halifax serait heureuse de participer à tous les travaux futurs sur les besoins de financement des petites entreprises du Canada atlantique. Nous croyons qu'un grand nombre des membres de notre Chambre accepteraient volontiers de vous aider.

Le gouvernement fédéral doit prendre de nouvelles mesures pour promouvoir l'essor de la concurrence et des services financiers au Canada atlantique. Les petites entreprises ont toujours souffert plus que d'autres du resserrement du crédit en période de récession. Le Canada atlantique compte un plus grand nombre de petites entreprises et moins de grosses sociétés par habitant que le reste du Canada. Il est donc essentiel à notre niveau de vie que leur crédit soit maintenu ou augmente au même rythme que la moyenne régionale pour tous les prêts commerciaux au gré des cycles économiques. Ces conditions devraient faire partie de l'énoncé annuel des responsabilités des banques à l'égard de la collectivité.

L'impôt sur le capital des institutions financières devrait être éliminé parce qu'il va à l'encontre du but recherché. Nous voulons des institutions financières fortes qui disposent d'une bonne base de capitaux. L'impôt sur le capital entrave la croissance de ces institutions.

La prise de décision à l'échelle locale quant à l'octroi de prêts par les institutions financières est aussi très importante pour les petites entreprises du Canada atlantique. Les banques doivent régler les problèmes que posent la charge excessive de travail, les taux de roulement élevés et la formation des directeurs des comptes commerciaux.

We appreciate the opportunity to present the views of the 1,500 members of Halifax Chamber of Commerce.

Senator Kelleher: You have quite properly expressed your concern that bank mergers may lead to a lessening of competition.

When Mr. Knight of the Credit Union Central of Canada appeared before our committee two weeks ago, he welcomed the MacKay report's recommendations for an enhanced entry of the credit unions into the economy of this country. In response to a question of mine, Mr. Knight said that he felt that the entry of credit unions into a quasi-banking system could be up and running within two years. We were all pleased to hear that, because we have been looking for a second tier of banking, such as community banking in the United States.

This morning, however, Ms Beale told us that she did not believe that the credit union movement could be very useful in the Maritimes, because of the size of the credit unions and the lack of a vibrant economy in the rural areas. She felt that the credit unions really would not provide much of an answer for the problems in the Maritimes.

Do you agree with that, or do you think that the credit union movement here could be galvanized to provide a second tier of banking?

Mr. Norman: Yes, it is possible to get the credit unions moving in that direction. One of the problems we face in Nova Scotia in particular is that the credit unions represent such a small percentage of the total assets. As we mentioned in our brief, they represent approximately 5 per cent of the assets of deposit taking institutions in Nova Scotia.

In Quebec, it is a much higher percentage; the caisses populaires have approximately 35 per cent. The percentage is also much higher in the west. Therefore, it is a particular problem in Nova Scotia and in Atlantic Canada in general; the credit unions are not nearly as strong here as they are in other parts of the country.

There is a possibility that the credit unions might grow if they can establish a national network and develop strong backing so that there would be support from a national organization. I believe it will take them some time to become significant players in the marketplace for small business, however.

Senator Kelleher: Would you take a look at your crystal ball, as Mr. Knight did for us, and express some time frame? I realize that it will take longer than it would in other parts of the country. Do you have some suggestion for us as to how long you think it might take down here?

Mr. Norman: If they could establish a national credit union that would be operating basically like a bank within two years, my guess is that within 10 years it would be significantly established in the small business market in Atlantic Canada. That is, if they go about it aggressively and train people to handle this. Currently,

Nous vous remercions de l'occasion qui nous a été offerte de vous présenter les vues des 1 500 membres de la Chambre de commerce de Halifax.

Le sénateur Kelleher: Vous avez bien su nous faire part de votre crainte que les fusions de banques entraînent une diminution de la concurrence.

Lorsque M. Knight, de la Centrale des caisses de crédit du Canada, a témoigné devant notre comité il y a deux semaines, il a applaudi aux recommandations du rapport MacKay au sujet de l'élargissement du rôle des coopératives de crédit dans l'économie de notre pays. En réponse à une de mes questions, M. Knight a dit que les coopératives de crédit pourraient offrir des services qui s'apparenteraient à ceux des banques d'ici deux ans. Cela nous a tous fait plaisir à entendre parce que nous cherchions des banques de deuxième rang, comme les banques communautaires aux États-Unis.

Ce matin, toutefois, Mme Beale nous a indiqué qu'à son avis le mouvement des coopératives de crédit ne serait pas très utile dans les Maritimes à cause de la taille des coopératives de crédit et de l'absence d'une économie florissante dans les régions rurales. Elle estime que les coopératives de crédit ne sont pas vraiment une solution aux problèmes qui se posent dans les Maritimes.

Êtes-vous d'accord avec elle ou pensez-vous qu'il serait possible de galvaniser le mouvement des coopératives de crédit pour constituer un deuxième rang de banques?

M. Norman: Oui, je pense que ce serait possible. Un des problèmes auxquels nous nous heurtons en particulier en Nouvelle-Écosse tient à ce que les coopératives de crédit ne détiennent qu'un petit pourcentage des actifs totaux. Comme nous l'avons indiqué dans notre exposé, elles détiennent environ 5 p. 100 des actifs des institutions de dépôt de la Nouvelle-Écosse.

Au Québec, le pourcentage est beaucoup plus élevé; les caisses populaires détiennent environ 35 p. 100 du marché. Le pourcentage est également plus élevé dans l'Ouest. Donc, c'est un problème particulier à la Nouvelle-Écosse et au Canada atlantique en général; les coopératives de crédit sont loin d'être aussi fortes ici qu'elles le sont dans d'autres régions du Canada.

Il se pourrait que les coopératives de crédit prennent de l'expansion si elles arrivaient à constituer un réseau national et à trouver du renfort de manière à pouvoir compter sur l'appui d'une organisation nationale. Je pense cependant qu'il leur faudra un certain temps avant de devenir des acteurs importants sur le marché des services aux petites entreprises.

Le sénateur Kelleher: Pourriez-vous regarder dans votre boule de cristal, comme M. Knight l'a fait pour nous, et nous donner une idée des délais qu'il faudrait? Je me rends bien compte que ce sera plus long que dans d'autres régions du pays. Avez-vous une idée du temps que cela pourrait prendre ici?

M. Norman: Si on arrivait à implanter une coopérative de crédit nationale qui fonctionnerait comme une banque d'ici deux ans, selon moi, elle aurait beaucoup de clients parmi les petites entreprises du Canada atlantique d'ici dix ans. Bien sûr, il faudrait que les coopératives de crédit prennent des mesures énergiques et

credit unions do not have personnel that could deal with small business.

Senator Kenny: Let us consider points three and five, which relate to a lack of research that can be used on a regional basis. We are hearing the message over and over again that the sample size that is being used is insufficient for regional breakouts, and I suspect that this needs to be addressed. Unfortunately, the sample size you need to have for Atlantic Canada is probably about the same size you need for all of Canada. Nevertheless, if we have data that we can use on a regional basis, we should underline it for the report.

These points relate to recommendations 102 and 105 in the MacKay report, and have to do with the training of account managers. Other witnesses have also told us that there is a need for back-up from the lending institutions. What we are hearing again from these witnesses is that small businesses spend an awful lot of time training bank people, but that bank people should be trained by the banks. We have heard this before, and it should be reflected in our report.

My question has to do with the interim period that you talked about. You suggested that the Big Six should guarantee credit facilities on a proportionate basis with their other clients. That seemed like a reasonable proposition, but I wonder if we need to be that coercive.

My impression is that the banks are under tremendous scrutiny right now. For a variety of reasons — some of which are political — they are trying to be very responsive, and the last thing they need is for organizations like yours to be critical of them. They are looking for friends, they must consider the political climate, and they are inherently competitive institutions anyway. As a consequence of that, do you think that they will provide you with the sort of credit facilities that you need?

Mr. Norman: I am not convinced that that will happen without something that will require them to adhere to a standard. If you look at the numbers from 1989 to 1992 in the MacKay report, it is very clear that small business got hammered during that recession, that credit facilities were rapidly reduced for small business, and that they were not reduced for big business. This is a natural thing to happen in a bank; when credit tightens, account managers deal with their accounts accordingly.

It is much easier to deal with a small business that does not have a lot of choice in where it banks than it is to deal with a large business that, even in a recession, could probably walk across the street to another bank. I have been a bank manager, so I know from firsthand experience that it is much easier to reduce credit for small business during a recession than it is to reduce credit for large business.

Senator Kenny: I accept that. Your recommendation had to do with the interim period. During the interim period, have you seen an increased sensitivity on the part of the banks to the needs of the organizations that you represent?

forment leurs employés. À l'heure actuelle, elles n'ont pas le personnel qu'il faut pour s'occuper des petites entreprises.

Le sénateur Kenny: Prenons les points trois et cinq qui ont trait à l'absence de recherches dont les résultats pourraient être utilisés à l'échelle régionale. On nous a à maintes et maintes reprises répété que l'échantillon utilisé est insuffisant pour pouvoir faire des ventilations par région et je suppose qu'il faudra se pencher sur la question. Malheureusement, la taille de l'échantillon qu'il faut pour le Canada atlantique est probablement la même que pour tout le Canada. Néanmoins, si nous avons des données qui pourraient être utilisées sur une base régionale, nous devrions le souligner pour le rapport.

Ces points ont trait aux recommandations 102 et 105 du rapport MacKay et à la formation des directeurs de comptes. D'autres témoins nous ont dit eux aussi qu'il faudrait avoir l'appui des établissements de crédit. D'après ces témoins, les petites entreprises passent pas mal de temps à former les banquiers alors que ce devrait être aux banques de le faire. Ce n'est pas la première fois qu'on nous le dit et il faudrait que nous le mentionnions dans notre rapport.

Ma question concerne la période de transition dont vous avez parlé. Vous avez dit que les six grandes banques devraient garantir des facilités de crédit proportionnelles à celles qui sont offertes à leurs autres clients. Ça me semble être une proposition raisonnable, mais je me demande si des mesures aussi coercitives s'imposent.

J'ai l'impression que les banques sont surveillées de très près pour le moment. Pour toutes sortes de raisons — dont certaines sont politiques — elles essaient d'être très réceptives et elles n'ont surtout pas besoin des critiques d'organisations comme la vôtre. Elles se cherchent des alliés. Elles doivent tenir compte du climat politique et ce sont de toute façon des institutions fondamentalement concurrentielles. Cela dit, pensez-vous qu'elles vont vous offrir le genre de facilités de crédit dont vous avez besoin?

M. Norman: Je suis persuadé qu'il ne sera pas nécessaire de leur forcer la main. Si vous regardez les chiffres du rapport MacKay pour les années 1989 à 1992, vous verrez qu'il est très clair que les petites entreprises ont eu la vie dure durant la dernière récession, que les facilités de crédit ont rapidement diminué pour elles alors qu'elles n'ont pas diminué pour les grandes entreprises. C'est chose normale dans une banque; lorsqu'il y a resserrement du crédit, les directeurs de comptes resserrent les cordons de la bourse.

Il est beaucoup plus facile de tenir tête à une petite entreprise qui n'a pas beaucoup d'autres banques vers qui se tourner que de tenir tête à une grande entreprise qui, même en pleine récession, pourrait probablement s'adresser à une autre banque. J'ai été directeur de banque et je sais par expérience qu'il est beaucoup plus facile de réduire le crédit des petites entreprises durant une récession que de réduire le crédit des grandes entreprises.

Le sénateur Kenny: Je suis d'accord. Votre recommandation portait sur la période intermédiaire. Durant cette période, avez-vous remarqué une plus grande réceptivité de la part des banques aux besoins des organisations que vous représentez?

Mr. Norman: Absolutely. The vice-presidents of many of the chartered banks have talked to us about their plans, and we are very supportive of those plans. It will be good for small business. We encourage more of that. It is better to deal with a concrete, measurable objective than it is to just have goodwill.

Senator Kenny: Your second point is the increased need for competition for financial services, and you make specific reference to the Canada Payment System and to access to Interac. We have raised this question with a variety of witnesses, and every time we have raised it I have come to the conclusion that increased competition and bringing in new players is a lot more complicated than it would initially seem.

You have raised two areas that you think would assist in creating more competition. Are there other issues — particularly regional ones — that are barriers to competition, and that you would also like to see addressed in addition to Interac and the Canadian Payment System?

Mr. Norman: Some of the other points raised in the MacKay report have addressed making it easier to start new banks. For example, we have had only two banks start in Canada in the past 15 years or so, whereas in the United States 243 new banks were started last year. Our record on that is pretty dismal.

We have discouraged competition in the Canadian markets over the past several decades, and it is a refreshing change to see the Canadian chartered banks encouraging competition now in order to be more readily able to compete in foreign markets. We are 100 per cent in support of that. There should be open competition in Canadian financial services.

We are about to see major changes. The MacKay report is very timely because of a number of things that are happening. Globalization is a major factor and we are dealing with it in many different ways, but we believe that it will help to provide more competition for financial services in the future.

Senator Kenny: The committee is well aware of disparity between the number of new banks in Canada and the United States. My question was: Are there things that relate to this region in particular that you think would make a difference in bringing more competition to financial services in Atlantic Canada?

Mr. Norman: The ability to start new banks would be one major factor. It should be made easier to start a new bank — perhaps with higher percentage ownership by certain groups initially, and becoming more widely held over the longer term.

We are seeing a shift into more specialization in financial services. A company with expertise in a particular financial services field starts a bank that would focus on that area. It would be helpful if that company could, for example, own 50 per cent of that specialized financial institution initially, and later on reduce that percentage ownership to 25 per cent or maybe even 10 per cent. It is difficult to get a bank started without a significant backer today.

M. Norman: Absolument. Les vice-présidents de nombreuses banques à charte nous ont parlé de leurs plans et nous sommes y très favorables. Ce sera bon pour les petites entreprises. Il faudrait qu'il y ait plus de mesures en ce sens. Mieux vaut avoir un objectif mesurable concret que de devoir compter uniquement sur la bonne volonté.

Le sénateur Kenny: Votre deuxième point avait trait à la nécessité accrue d'une concurrence des services financiers et vous avez fait allusion précisément au système canadien de paiements et à l'accès à Interac. Nous avons soulevé cette question avec différents témoins et, chaque fois, j'en suis arrivé à la conclusion qu'il est beaucoup plus compliqué qu'on l'aurait cru d'accroître la concurrence et de trouver des nouveaux participants.

Vous avez parlé de deux choses qui, selon vous, favoriseraient une plus grande concurrence. Y a-t-il d'autres questions — régionales surtout — qui font obstacle à la concurrence et qu'il faudrait régler, à part Interac et le système de paiements canadiens?

M. Norman: Le rapport MacKay donne aussi à entendre qu'il devrait être plus facile de créer de nouvelles banques. Par exemple, seulement deux nouvelles banques ont vu le jour au Canada au cours des dernières années comparativement à 243 aux États-Unis l'année dernière. Ce n'est pas tellement reluisant.

Nous avons découragé la concurrence sur les marchés canadiens au cours des demières décennies et il est réconfortant de voir les banques à charte canadiennes encourager aujourd'hui la concurrence pour être plus compétitives sur les marchés étrangers. Nous sommes tout à fait en faveur. Il devrait y avoir libre concurrence sur les marchés financiers canadiens.

Des changements de taille sont sur le point de se produire. Le rapport MacKay tombe à point à cause de tout ce qui se passe. La mondialisation est un facteur important et nous y réagissons de bien des manières différentes, mais nous pensons qu'elle va finir par favoriser la concurrence des services financiers.

Le sénateur Kenny: Le comité est très conscient de la disparité dans le nombre des nouvelles banques au Canada et aux États-Unis. Ma question était la suivante: y a-t-il des caractéristiques propres à la région de l'Atlantique qui, selon vous, pourraient influer sur la concurrence?

M. Norman: La capacité de créer de nouvelles banques serait un facteur important. Il devrait être plus facile de fonder une nouvelle banque — quitte au départ à ce que certains groupes détiennent un pourcentage plus élevé des actions et à ce que la propriété devienne plus dispersée à plus long terme.

Nous constatons une tendance à une plus grande spécialisation des services financiers. Une société ayant une expertise dans un secteur particulier des services financiers pourrait vouloir créer une banque spécialisée. Il serait utile que cette société puisse, par exemple, détenir 50 p. 100 des actions de cette institution financière spécialisée au départ et ensuite ramener sa participation à 25 p. 100 ou même à 10 p. 100. Il est difficile de lancer une banque aujourd'hui sans un bailleur de fonds important.

Senator Meighen: Is there anything over and above what is contained in MacKay that you would recommend to enhance competition? It seems to me that is where we are at. If one is prepared to accept the phenomenon of globalization, and one is partial to a free market economy while being conscious of public policy requirements, it seems that the challenge is to ensure adequate competition, as you pointed out in your brief.

In your brief you mentioned something about pricing for risk that intrigues me. Bank witnesses say that the reason they do not price for risk is that public criticism would be vitriolic if and when they were required to call in a loan. That is, there they are, calling in the loan at an interest rate which some people would find exorbitant. Could you comment on that?

I believe that one American bank proposes to electronically make loans to Canadians at high rates of interest, and has no plans to have facilities in Canada. Would that solve the problem, and at what cost?

Mr. Norman: We addressed the issue of pricing for risk, and it is interesting to look at the way small businesses view their banks in the U.S. compared to in Canada. Small businesses in the United States generally have higher regard for the commercial banker than small Canadian businesses do, yet small businesses are being charged a higher rate of interest in the United States — up to prime plus eight. The American businesses say that it is more important that they got the capital when they needed it. They may have paid more, but they understand that the risk is higher initially, and that, as their business grows, the risk and the rate reduce. As a result, they are able to develop their businesses.

In Canada, we have not seen that happen. Small business loans have been declined, rather than being approved at something more than prime plus three, and small businesses must seek alternative sources of funding.

Equity capital has not been as available in Atlantic Canada as it has been in other parts of Canada. We have an immature financial market here with respect to growing small businesses and providing capital to them. As a result of that, small businesses have become much more dependent on the chartered banks. The reality is that small businesses do not grow if they cannot get loans.

The lesson learned from that is that the banks would probably have more satisfied small business clients if they started pricing for risk more. The availability of capital is more important than pricing.

Senator Meighen: We have heard that argument. I accept it, and I do not know the answer to this problem. It would be tough to suffer the public criticism that would occur if a bank making billions of dollars in profit were to squeeze Mr. Norman's small business because he could not keep up the payments on a loan

Le sénateur Meighen: Auriez-vous d'autres mesures à recommander que celles du rapport MacKay pour accroître la concurrence? J'ai l'impression que c'est là où nous en sommes. Si on est prêt à accepter le phénomène de la mondialisation et qu'on penche en faveur d'une économie de libre marché tout en étant conscient des exigences de la politique gouvernementale, il me semble que le défi est de faire en sorte qu'il y ait une concurrence adéquate, comme vous l'avez signalé dans votre exposé.

Vous avez dit quelque chose qui m'a intrigué au sujet de l'établissement du prix en fonction du risque. Des représentants des banques nous ont indiqué qu'ils n'établissaient pas les prix en fonction des risques parce qu'ils s'exposeraient à des critiques acerbes s'ils exigeaient le remboursement d'un prêt qui a été accordé à un taux d'intérêt que certaines personnes considéreraient comme exorbitant. Qu'en pensez-vous?

Je crois qu'une banque américaine se propose d'offrir par des moyens électroniques des prêts aux Canadiens à des taux d'intérêt plus élevés et n'a pas l'intention d'ouvrir de succursales au Canada. Est-ce que ça réglerait le problème, et à quel coût?

M. Norman: Nous avons abordé la question de l'établissement du prix en fonction du risque et il est intéressant de voir ce que les petites entreprises pensent de leurs banques aux États-Unis par comparaison au Canada. Les petites entreprises américaines ont généralement plus d'estime pour leur banquier que leurs homologues canadiennes et elles paient pourtant un taux d'intérêt plus élevé aux États-Unis — jusqu'à 8 p. 100 de plus que le taux préférentiel. Les entreprises américaines trouvent qu'il est plus important d'obtenir des capitaux lorsqu'elles en ont besoin. Leurs prêts leur coûtent peut-être plus cher, mais elles savent que les risques sont plus élevés au départ et qu'ils diminueront tout comme les taux à mesure qu'elles prendront de l'expansion. C'est pourquoi elles arrivent à prendre de l'expansion.

La situation est différente au Canada. Les petites entreprises se font refuser des prêts au lieu de s'en voir accorder à un taux supérieur à 3 p. 100 de plus que le taux préférentiel et elles doivent chercher d'autres sources de financement.

Il n'est pas aussi facile de trouver des capitaux propres dans les provinces de l'Atlantique que dans d'autres régions du Canada. Le marché de l'argent ne répond pas aux besoins des petites entreprises en expansion et ne leur fournit pas les capitaux dont elles ont besoin. Elles sont donc beaucoup plus dépendantes des banques à charte. Le problème, c'est que les petites entreprises ne peuvent pas prendre de l'expansion si elles ne peuvent pas obtenir de prêts.

Il y a une leçon à tirer, et c'est que les banques compteraient probablement plus de clients satisfaits parmi les petites entreprises si elles commençaient à tenir davantage compte des risques dans l'établissement des prix. La disponibilité de capitaux compte plus que le prix.

Le sénateur Meighen: On nous a déjà fait valoir cet argument. Je l'accepte; je ne connais pas la réponse à ce problème. Le public ne se montrerait pas tendre à l'endroit d'une banque qui fait des milliards de dollars de profits si elle faisait la vie dure à la petite entreprise de M. Norman parce qu'il n'arrive pas à faire ses

priced at 9, 10, or 11 per cent. You could get people shedding tears all over the place on that scenario.

Mr. Norman: We have had that situation here in Halifax. The TD bank had the Nova Venture Loan Program. The loans were priced at 17 per cent, and they did not get an adverse reaction. At this point that program is no longer available.

Senator Meighen: Perhaps Atlantic Canadians are more understanding.

Mr. Norman: You referred to an American bank offering electronic loans at high rates of interest. Wells Fargo is coming in and offering \$50,000 lines of credit to small businesses at higher interest rates, but with virtually no security. They are operating out of California, and presumably if they needed to sue you under that agreement to try to recover their funds, they would be doing that in California. As a Canadian, I welcome that competition. It is quite different from a deposit taking institution in Canada, and we should encourage foreign lenders who would like to provide this kind of credit to Canadian companies.

Senator Meighen: You do not mind being sued in California as opposed to in Canada?

Senator Kelleher: He is not a lawyer.

Senator Meighen: You mentioned that there is a higher proportion of debt as opposed to equity in Atlantic Canada. This is because of availability. This may be a bit off topic from MacKay, but to what extent do you think our capital gains legislation inhibits lending by way of equity, and encourages debt line? Would it help if had something akin to the American system — or something specifically applicable to SMEs or something specific to regions, if that is possible in terms of capital gains legislation?

Mr. Norman: It would help in getting equity financing for small business, particularly from "business angels," successful business people who reinvest some of their profits into small companies that are growing in their region. This would encourage people to do that.

We currently have the \$500,000 exemption. Typically these business angels have a net worth of \$1.3 million in this region, however, so increasing that limit would certainly help.

Senator Meighen: What about the rate of taxation of capital gains?

Mr. Norman: Again that would be positive.

Senator Meighen: Would it be preferable to do it on a sectoral or geographic basis?

Mr. Norman: It would be difficult to do it on a regional basis. It should be a national program.

Senator Meighen: Back in 1996 this committee studied the role of government-run financial intermediaries. We ended up suggesting that they be required to make explicit justification of

paiements pour un prêt à un taux d'intérêt de 9, 10 ou 11 p. 100. Il y aurait des pleurs et des grincements de dents.

M. Norman: Cela s'est déjà vu ici à Halifax. La Banque Toronto-Dominion a offert des prêts à redevances à un taux de 17 p. 100 à un moment donné sans provoquer de réaction. Ce programme n'existe plus.

Le sénateur Meighen: Les Canadiens de l'Atlantique sont peut-être plus compréhensifs.

M. Norman: Vous avez parlé d'une banque américaine qui offre des prêts électroniques à des taux d'intérêt plus élevés. Wells Fargo offre des lignes de crédit de 50 000 \$ aux petites entreprises à des taux d'intérêt plus élevés sans presque aucune garantie. Ses bureaux sont en Californie et s'il lui fallait intenter des poursuites en vertu de l'accord intervenu pour recouvrer son argent, elle le ferait en Californie. Comme Canadien, je vois cette concurrence d'un bon oeil. C'est très différent d'une institution de dépôt au Canada et nous devrions encourager les prêteurs étrangers qui aimeraient offrir ce genre de crédit aux entreprises canadiennes.

Le sénateur Meighen: Ça ne vous ferait rien d'être poursuivi en Californie plutôt qu'au Canada?

Le sénateur Kelleher: Il n'est pas avocat.

Le sénateur Meighen: Vous avez dit que le pourcentage des capitaux empruntés est plus élevé dans les provinces de l'Atlantique que celui des capitaux propres. C'est une question de disponibilité. Ça n'a peut-être pas grand-chose à voir avec le rapport MacKay, mais dans quelle mesure, selon vous, nos lois sur les gains en capital nuisent-elles au financement par capitaux propres et encouragent-elles le financement par emprunt? Serait-il utile d'avoir un système qui ressemble à celui des Américains — ou encore un système qui s'appliquerait précisément aux PME ou aux régions si c'est possible en vertu de nos lois sur les gains en capital?

M. Norman: Les petites entreprises auraient peut-être plus de facilité à obtenir un financement par capitaux propres, notamment des «bienfaiteurs» des petites entreprises, des gens d'affaires prospères qui réinvestissent une partie de leurs profits dans les petites entreprises de leur région. Les gens seraient encouragés à le faire.

Nous avons actuellement l'exemption de 500 000 \$. Ces bienfaiteurs ont des avoirs d'une valeur nette de 1,3 million de dollars dans la région de sorte qu'un relèvement de cette limite aiderait sûrement.

Le sénateur Meighen: Que pensez-vous du taux d'imposition des gains en capital?

M. Norman: Ce serait aussi une mesure positive.

Le sénateur Meighen: Serait-il préférable d'y aller par secteur ou par région géographique?

M. Norman: Il serait difficile de procéder par région. Il faudrait qu'il s'agisse d'un programme national.

Le sénateur Meighen: En 1996, le comité a examiné le rôle des intermédiaires financiers gouvernementaux. Nous avons fini par dire qu'ils devraient être tenus de justifier leurs services au

their services by way of reporting and that sort of thing. In your view are these Crown financial institutions competitive with existing private sector institutions in Atlantic Canada, or are they complimentary to them? I am putting that in a positive way.

Mr. Norman: Are you referring institutions such as the Business Development Bank of Canada?

Senator Meighen: Yes.

Mr. Norman: They are complimentary in many cases. They work in conjunction with the chartered banks in providing financing to small business. They have changed their approach from asset-based lending to looking more at cashflow-based lending, and providing new types of positive programs. More should be done in that respect.

Senator Meighen: Are you insinuating that they have changed more rapidly than the chartered banks in that respect?

Mr. Norman: No, I think they have changed at about the same pace. The chartered banks have come out with different programs. Generally, though, organizations like the Business Development Bank of Canada have tended to focus more on small business, whereas the chartered banks typically make larger investments of \$1 million with their venture capital, and that does not really apply here. For small businesses, the real need is in the \$200,000 range when it comes to access to equity capital.

Senator Austin: Your report to this committee today, you talk about your first item, which is the guarantee of credit facilities and proportional balances, and then you come down to your recommendation that loans should be priced for risk. I take it that the second recommendation, if it were implemented, would obviate the necessity of a rigid formula as recommended in your first recommendation?

Mr. Norman: Not necessarily. The two do go hand in hand, but just because the bank is pricing for risk does not guarantee that loans for small business — as opposed to for big business — will not be called in during a recession.

Senator Austin: I wonder if you could tell us a bit more about your concept of using banks as social policy instruments. Your formula for SME lending and the proportional suggestion is not a market-driven formula. It is a social policy formula.

Mr. Norman: I disagree with that. If you are pricing for risk, you will do it with a profit motive in mind. If a region is in recession, you will be reducing credit in that region. All we are saying is make it the same for big business and small business; do not hit small business harder.

Senator Austin: That interferes in the risk-management model that the banks use to price their own operations. If you talk about guaranteeing credit facilities to SMEs in a way that is different from the risk management model of the banks, does that not introduce the social policy factor into banking?

moyen de rapports et d'autres mécanismes du même genre. À votre avis, ces institutions financières du secteur public concurrencent-elles celles du secteur privé dans la région de l'Atlantique ou les complètent-elles? Je suis positif quand je dis cela.

M. Norman: Voulez-vous parler d'institutions comme la Banque de développement du Canada?

Le sénateur Meighen: Oui.

M. Norman: Elles sont complémentaires dans bien des cas. Elles travaillent en collaboration avec les banques à charte pour offrir du financement aux petites entreprises. Elles ont modifié leur approche du financement reposant sur l'actif pour s'orienter plutôt vers le financement reposant sur les ressources de trésorerie et elles offrent de nouveaux types de programmes. Il faudrait faire plus encore.

Le sénateur Meighen: Voulez-vous dire qu'elles ont évolué plus rapidement que les banques à charte?

M. Norman: Non, je pense qu'elles ont évolué à peu près au même rythme. Les banques à charte offrent des programmes différents. De manière générale, cependant, les organisations comme la Banque de développement du Canada ont eu tendance à mettre davantage l'accent sur les petites entreprises tandis que les banques à charte font de plus gros placements, des investissements de un million de dollars, avec leur capital de risque, ce qui ne s'applique pas vraiment ici. Les petites entreprises ont besoin de capitaux propres de l'ordre de 200 000 \$.

Le sénateur Austin: Vous nous avez parlé tout d'abord de la nécessité de garantir des facilités de crédit et des soldes proportionnels, après quoi vous avez recommandé que le prix des prêts soit établi en fonction du risque. Dois-je en déduire que si la deuxième recommandation était adoptée, une formule aussi rigide que celle que vous recommandez dans un premier temps ne serait pas nécessaire?

M. Norman: Pas nécessairement. Les deux vont de paire, mais le fait que la banque établisse le prix en fonction du risque ne garantit pas que les prêts aux petites entreprises — par opposition aux plus grosses — ne seront pas appelés au remboursement en période de récession.

Le sénateur Austin: Je me demandais si vous ne pouviez pas nous préciser un peu votre idée d'utiliser les banques comme instruments de la politique sociale. La formule d'emprunt et de proportionnalité que vous proposez pour les PME n'est pas axée sur le marché. Elle relève plutôt de la politique sociale.

M. Norman: Je ne suis pas d'accord. Si le prix est établi en fonction du risque, c'est dans l'idée de faire des profits. Si une région traverse une période de récession, le crédit y sera réduit. Tout ce que nous voulons, c'est que les grandes et les petites entreprises soient traitées de la même manière, que les plus petites ne soient pas plus durement frappées.

Le sénateur Austin: Cela va à l'encontre du modèle de gestion des risques que les banques utilisent pour établir le prix de leurs propres opérations. Le fait de garantir aux PME des facilités de crédit en ne tenant pas compte du modèle de gestion des risques des banques ne fait-il pas intervenir la politique sociale?

Mr. Norman: Absolutely not. We are talking about pricing for risk for big business and pricing for risk for small business. The same principles should apply to both. If you are looking to increase your return from one, then you will price it higher, but you do have competition.

The statistics on the return on investment for small business indicate to us that it is a viable market. If it is managed well, it is profitable for the banks — equally as profitable as big business is.

Senator Austin: How do you account for the bank's past practices, where they have adopted a different risk assessment model? Why have they not followed your logical and rational suggestion with respect to proportionate lending to larger and smaller corporations?

Mr. Norman: That gets into credit management within the bank. That is, the way the credit functions. It would take several hours to go through why they did that. We are seeing some changes now. The banks are considering whether or not they have missed something here, and wondering if perhaps they should be looking at pricing for risk more.

Senator Austin: If your suggestion is to be taken seriously, I need to better understand how to facilitate it. Earlier you referred to your own role and experience as a bank manager, and you suggested that it was easier for the banks to direct their managers to close out the smaller loans than it was to ask them to close out larger loans. Can you explain why that is? What is your insight there? Is it that the larger corporation is a more durable and desirable customer, or is there some other reason?

Mr. Norman: It is likely more likely that a large corporation could move its business to another bank, whereas a small business has very little chance of moving to another bank in a recession.

Senator Austin: In a situation where the banks were in an economic cycle where they needed to rescue liquidity, the formula which you suggest should be applied to that liquidity. Further, if all banks were required to use that formula, there would be no impact on the competitive model. Is that what you are saying?

Mr. Norman: Yes. For example, if the bank was experiencing a credit crunch and decided that it should reduce credit by 10 per cent, then that should be done across the board, instead of reducing small business by 20 per cent and large business not being reduced at all. If that were applied, then that could work quite easily.

Senator Austin: There is no competitive regime then, because every bank must apply the same formula generally?

Mr. Norman: That is right.

Senator Austin: Another area I wish to touch on with you is "barriers to entry." What affirmative action has been taken by the Halifax Chamber of Commerce or by other business policy

M. Norman: Pas du tout. Nous parlons ici de l'établissement du prix en fonction du risque pour les grandes entreprises et de l'établissement en fonction du risque pour les petites entreprises. Les mêmes principes devraient s'appliquer dans les deux cas. Pour augmenter le rendement, il faut relever le prix, mais la concurrence va s'exercer.

Les statistiques sur le rendement du capital investi pour les petites entreprises donnent à entendre que c'est un marché viable. S'il est bien géré, il sera rentable pour les banques — tout aussi rentable que celui des grandes entreprises.

Le sénateur Austin: Que penser alors des pratiques des banques? Comment expliquer le fait qu'elles ont adopté un modèle différent de l'évaluation des risques? Pourquoi n'ont-elles pas suivi le même raisonnement que vous au sujet de la proportionnalité des prêts?

M. Norman: Cela nous amène à parler de la gestion de crédit des banques, c'est-à-dire de la façon dont le crédit fonctionne. Il me faudrait plusieurs heures pour vous expliquer la situation. Des changements sont en train de se produire. Les banques se demandent si elles n'ont pas eu tort, si elles ne devraient pas envisager de tenir davantage compte des risques dans l'établissement du prix des prêts.

Le sénateur Austin: Si votre suggestion doit être prise au sérieux, il faudra que j'arrive à mieux comprendre ce que vous voulez dire au juste. Tout à l'heure, vous avez parlé de votre rôle et de votre expérience de directeur de banque et vous avez indiqué qu'il était plus facile pour des banques d'ordonner à leurs directeurs de demander le remboursement des plus petits prêts que de leur demander d'appeler les plus gros au remboursement. Pouvez-vous m'expliquer pourquoi? Est-ce parce que la plus grande entreprise est un client plus durable et plus désirable ou y a-t-il une autre raison?

M. Norman: C'est probablement parce qu'il y a plus de chances qu'une grande entreprise se tourne vers une autre banque tandis qu'une petite entreprise a très peu de chances de se trouver une autre banque en période de récession.

Le sénateur Austin: Si, pendant un cycle économique, les banques devaient se renflouer, la formule que vous proposez s'appliquerait à ces liquidités. Qui plus est, si toutes les banques étaient tenues d'utiliser cette formule, elle n'aurait aucune incidence sur la concurrence. Est-ce bien ce que vous voulez dire?

M. Norman: Oui. Par exemple, si la banque devait faire face à des restrictions de crédit et décidait de le réduire de 10 p. 100, elle procéderait systématiquement au lieu de le réduire de 20 p. 100 pour les petites entreprises sans toucher aux plus grandes. Ce serait facile.

Le sénateur Austin: Donc, il n'y aurait pas de concurrence parce que chaque banque serait tenue d'appliquer la même formule?

M. Norman: C'est exact.

Le sénateur Austin: Je voudrais aussi que nous parlions des «entraves à l'entrée». Quelles mesures la Chambre de commerce de Halifax ou d'autres organisations chargées de la politique de organizations to invite foreign banks to be present in this market to aggressively bank the market? Are there examples of such organizations approaching foreign banks that are not in the Halifax market and asking them to enter? For instance, they might say, "Please enter. Here are the types of activities, and the small and medium lending opportunities." Have you seen any of that sort of thing taking place?

Mr. Norman: No, to my knowledge that has not occurred. We represent our members and therefore we listen to their views; that is why we have come up with this brief, showing that they are concerned about the availability of capital and concerned about competition. Those are the two key issues that they have identified to us. It is really another step down the road for us to actually go out and promote. I am not sure that it is really our role to go to foreign banks and encourage them to come to Halifax, but that is certainly something we can discuss with our board of directors.

Senator Austin: Is it anyone's role?

Mr. Norman: What we need to do is put the conditions in place to make it attractive for those foreign institutions to provide their services here and, if those conditions are attractive and there is a good marketplace, hopefully they will do that. I believe, realistically, we could see that happening in Halifax, but not in the rural areas; and we would see it less in Halifax than we would see it in Toronto.

Senator Austin: Consider the bank merger proposals. In your view, would the mergers of the four banks into two lessen competition in the Halifax market, or in Nova Scotia generally? Would it provide a lower level of service; would SMEs be served at an even less efficient level than today, or would there effectively be no impact on the market from those mergers?

Mr. Norman: It depends on how they do it. For example, the Royal Bank and Bank of Montreal are proposing to create a small business bank and they have some very interesting ideas on that. The Bank of Montreal, in particular, shared with us some of their thoughts on that. If that comes about, then that could be beneficial for competition. We could see professionally trained account managers who are very active in servicing their clients.

At this point I do not believe we can say the merger by itself will be good or bad. We need to see what the banks are proposing to do as part of this to make sure that there is competition there. We will be watching that very carefully.

Senator Austin: On the issue of employment in the Atlantic market, the Halifax market, would a bank merger in your view downsize employment in the financial services industry here, or would that be of no concern to your and your members?

Mr. Norman: It is not a direct concern to our members at this point in time. It really depends on how it is done and what the plans are for the future. We do not have any particular position on that now.

l'entreprise ont-elles prises pour inviter les banques étrangères à venir livrer concurrence aux banques sur ce marché? Savez-vous si des organisations de ce genre ont demandé à des banques étrangères qui ne font pas d'affaires sur le marché de Halifax d'y entrer? Elles auraient pu leur dire par exemple: «Tentez votre chance. Voici les types de prêts que vous pourriez offrir aux petites et moyennes entreprises.» Savez-vous si ça c'est fait?

M. Norman: Non, pas à ma connaissance. Nous représentons nos membres et nous écoutons donc ce qu'ils ont à dire; c'est la raison pour laquelle nous vous avons présenté cet exposé, pour que vous sachiez qu'ils sont préoccupés par le manque de capitaux et par la concurrence. Ce sont les deux principales questions sur lesquelles ils ont attiré notre attention. Nous ne sommes pas intervenus auprès des banques étrangères. Je ne suis pas certains que ce soit notre rôle de les encourager à s'implanter à Halifax, mais c'est certainement une chose dont nous pourrions discuter avec notre conseil d'administration.

Le sénateur Austin: Est-ce que c'est le rôle de quelqu'un?

M. Norman: Ce qu'il faut, c'est susciter un climat dans lequel les institutions étrangères voudront offrir leurs services ici; si les conditions sont assez attrayantes et si le marché est bon, elles le feront. Je pense sérieusement que ce serait une chose possible à Halifax, mais pas dans les régions rurales; et cela risque moins de se produire à Halifax qu'à Toronto.

Le sénateur Austin: Prenons les projets de fusion des banques. À votre avis, la fusion des quatre banques qui ne seraient plus que deux réduirait-elle la concurrence sur le marché de Halifax, ou en Nouvelle-Écosse en général? Est-ce que le niveau de service baisserait; les PME auraient-elles encore moins de service qu'aujourd'hui ou est-ce que ces fusions n'auraient en réalité aucune incidence sur le marché?

M. Norman: Tout dépend de la façon dont on s'y prendrait. Par exemple, la Banque Royale et la Banque de Montréal proposent de créer une banque pour les petites entreprises et elles ont des idées très intéressantes à ce sujet. La Banque de Montréal, notamment, nous a fait part de ses vues à ce sujet. Si le projet se concrétise, ce serait bon pour la concurrence. Des directeurs de comptes ayant reçu une formation professionnelle seraient capables d'offrir à leurs clients les services dont ils ont besoin.

À cette étape-ci, je ne pense pas que nous puissions dire si la fusion sera une bonne ou une mauvaise chose. Il faut voir ce que les banques se proposent de faire pour savoir si la concurrence pourra s'exercer. Nous allons suivre la situation de très près.

Le sénateur Austin: Pour ce qui est de l'emploi sur le marché de l'Atlantique, le marché de Halifax, selon vous, une fusion entraînerait-elle une diminution des effectifs dans le secteur des services financiers, ou est-ce une question qui ne vous préoccupe pas ni vous ni vos membres?

M. Norman: Cette question ne préoccupe pas vraiment nos membres pour le moment. Tout dépend de la façon dont les choses se feront et quels sont les plans pour l'avenir. Nous n'avons pas pris position à ce sujet pour le moment.

Senator Callbeck: In your brief you referred to a community accountability statement and the types of information you believe should be in that statement. What form would you see the statement take? What information would it contain? For example, would you, for the Province of Nova Scotia, get a statement from each institution telling you how much money was lent to small business and how much was donated to the community? What do you see as being included in that statement? Secondly, what would the statement accomplish?

Mr. Norman: What I should like to see included in that statement would be, of course, from our viewpoint, numbers relating to Metropolitan Halifax, because that is where our members are located. It would make sense to have numbers also for rural Nova Scotia. So that is probably the initial breakout. We should like to see numbers related to lending to small businesses in particular. Currently, we get some broad statistics from the Bank of Canada that relate to authorized loans of less than \$200,000; so we focus on that typically. That information is generally available now and we should like to see that continued and expanded.

We believe much more research should be done with small business and we are prepared to provide our assistance in making that happen. Surveying small businesses on a regular basis is important and should be done in Halifax and in Nova Scotia. That information would also be available as part of this community accountability statement, because it ties together what is happening in lending and in service charges for small businesses and so on, and what the small businesses are saying about that, the other side of it. That way we not only hear the bank's side but we also have some independent research that shows the response in the market.

Senator Callbeck: Who will be doing the independent research?

Mr. Norman: That research should be done in consultation with universities, colleges and organizations like the chamber of commerce, so that there is a credible third party involved that really has no particular axe to grind, but that would be in charge of ensuring that the research is accurate and truly representative of the community.

Senator Callbeck: Who would take the lead on this? Would the government coordinate this?

Mr. Norman: I would see the government coordinating it. Having Statistics Canada involved would be good; Industry Canada would also be good. I would see them as forming some kind of umbrella organization and then, on a regional basis, ensuring that the information is gathered through reputable third parties.

Senator Callbeck: If you had all this information, what would it accomplish?

Mr. Norman: It would give us a much better picture of what is happening. We could see trends over time and take the necessary action, through government or other means, to provide for Le sénateur Callbeck: Vous avez parlé dans votre exposé de l'énoncé des responsabilités à l'égard de la collectivité et du genre d'information qui selon vous devrait y figurer. Premièrement, quelle forme pourrait prendre l'énoncé? Quelle information contiendrait-il? Par exemple, en Nouvelle-Écosse, demanderiez-vous à chaque institution de vous indiquer combien d'argent elle a prêté aux petites entreprises et quel a été le montant des dons à la collectivité? Qu'est-ce qui devrait figurer dans cet énoncé? Deuxièmement, à quoi servirait-il?

M. Norman: Ce que j'aimerais voir dans cet énoncé, bien sûr, ce sont des chiffres au sujet de la région métropolitaine de Halifax parce que c'est là que nos membres se trouvent. Il serait logique aussi d'avoir des chiffres pour les régions rurales. Il pourrait s'agir d'une ventilation. Nous aimerions avoir des chiffres au sujet des prêts aux petites entreprises surtout. À l'heure actuelle, nous obtenons de vagues statistiques de la Banque du Canada qui ont trait aux prêts autorisés de moins de 200 000 \$; nous trouvons que c'est important. Cette information existe actuellement et nous aimerions qu'elle soit maintenue et élargie.

Nous croyons qu'il faudrait faire beaucoup plus de recherches avec les petites entreprises et nous sommes prêts à offrir notre aide pour que ce souhait se concrétise. Il serait important d'effectuer régulièrement des sondages auprès des petites entreprises à Halifax et en Nouvelle-Écosse. Cette information ferait aussi partie de l'énoncé des responsabilités à l'égard de la collectivité parce qu'elle donne une idée de ce qui se fait du côté des prêts et des frais d'administration pour les petites entreprises et ainsi de suite et de ce que les petites entreprises en pensent. Ainsi, nous aurions non seulement le point de vue des banques mais les résultats de recherches indépendantes qui feraient connaître la réaction sur le marché.

Le sénateur Callbeck: Oui fera ces recherches?

M. Norman: Elles devraient être faites en collaboration avec les universités, les collèges et des organisations comme les chambres de commerce de sorte qu'une tierce partie qui ne prêcherait pas pour sa paroisse pourrait s'assurer qu'elles sont exactes et vraiment représentatives de la collectivité.

Le sénateur Callbeck: Qui en serait responsable? Le gouvernement en assurerait-il la coordination?

M. Norman: Le gouvernement pourrait s'en charger. Il pourrait s'agir de Statistique Canada ou d'Industrie Canada. Ils pourraient former une espèce d'organisation-cadre et s'assurer que l'information est recueillie à l'échelle régionale par des tierces parties de bonne réputation.

Le sénateur Callbeck: Que feriez-vous de toute cette information?

M. Norman: Elle nous donnerait une bien meilleure idée de ce qui se passe. Nous pourrions voir les tendances qui se dessinent et prendre les mesures nécessaires, par l'entremise du gouvernement changes in the future to make sure that we are going in the right direction and that we are not slipping backwards.

Senator Callbeck: Do you see this statement as a means of making financial institutions more competitive and more sensitive to small business in rural areas?

Mr. Norman: Yes, I believe it will have a positive impact in that area.

The Deputy Chairman: I wish to call on our next witness, Mr. Ross McCurdy, the CEO of Innovacorp.

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Welcome, Mr. McCurdy. Please take some time to tell us about your company and then proceed with your comments on the MacKay report.

Mr. Ross McCurdy, Chief Executive Officer, Innovacorp: I should like to introduce my colleague, Lorne Ferguson, from Innovacorp.

Innovacorp is a Crown corporation located in Nova Scotia. Innovacorp was created three years ago for the purpose of fostering growth in the knowledge economy in Nova Scotia. We do that through technology commercialization.

I shall reinforce several facts about the Nova Scotia economy even though you probably are well aware of them. Nova Scotia produces the best knowledge worker in the country. We have the highest number of people with post-secondary education in the workforce. We have the second highest number of Ph.D.s in North America, but we have the lowest rate of technology commercialization in the country.

Let me give you an example which has been in Nova Scotia for many years. We are very good at gypsum mining. We put it on trains or boats and send it south of the border to be processed and turned into a product; that product is then immediately turned round and sent north to Nova Scotia where it is sold for a premium price. That is a sad situation, but the same thing still occurs today. We are not taking advantage of the raw resources that are present in Nova Scotia.

The Chairman: I must say, in support of the point you make, that some 15 years ago, when I had the pleasure of chairing the task force on the Atlantic fishery, we discovered that exactly the same thing was happening in the fishery. The raw product was being caught here, put into blocks, sold to Boston, processed in Boston into very fancy fish packaging, and was then shipped back to Nova Scotia where it was sold at a huge premium. In fact, the real premium in the fish business was in the further processing, not in the raw catching and production of the basic product.

ou d'autres moyens, pour apporter les changements qui nous garantiront que nous sommes sur la bonne voie et que nous ne régressons pas.

Le sénateur Callbeck: Pensez-vous que ce pourrait être un moyen de rendre les institutions financières plus concurrentielles et plus sensibles aux besoins des petites entreprises dans les régions rurales?

M. Norman: Oui, je pense que la mesure aurait une incidence positive.

Le vice-président: Nous allons maintenant passer à notre témoin suivant, M. Ross McCurdy, directeur général d'Innovacorp.

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

Le président: Monsieur McCurdy, je vous souhaite la bienvenue. Veuillez commencer par nous présenter votre entreprise et donnez-nous ensuite vos commentaires au sujet du rapport MacKay.

M. Ross McCurdy, président-directeur général, Innovacorp: Permettez-moi de présenter mon collègue Lorne Ferguson de Innovacorp.

Innovacorp est une société d'État établie en Nouvelle-Écosse. Elle a été créée il y a trois ans dans le but d'encourager la croissance dans le secteur de l'économie du savoir en Nouvelle-Écosse. Pour ce faire, nous avons recours à la commercialisation de la technologie.

Je vais souligner plusieurs aspects de l'économie de la Nouvelle-Écosse que vous connaissez probablement déjà. C'est, parmi toutes les provinces du pays, en Nouvelle-Écosse que l'on trouve les meilleurs travailleurs du savoir. Notre main-d'oeuvre comprend le nombre le plus élevé de travailleurs ayant reçu une éducation postsecondaire. Notre main-d'oeuvre se situe au deuxième rang en Amérique du Nord pour ce qui est de la proportion de travailleurs détenant un doctorat, mais notre taux de commercialisation de la technologie est le plus bas au pays.

Prenons un exemple qui existe en Nouvelle-Écosse depuis de nombreuses années. Le gypse que nous produisons, nous l'expédions par train ou par bateau au sud de la frontière où il est transformé. Ce produit fini revient immédiatement en Nouvelle-Écosse où son fabricant le revend avec un profit. C'est malheureux, mais la même chose continue à se produire de nos jours. Nous ne tirons pas profit des ressources naturelles qui existent en Nouvelle-Écosse.

Le président: Je ne peux que renforcer ce que vous venez de dire en ajoutant qu'il y a une quinzaine d'années, lorsque j'avais le plaisir de présider le groupe de travail sur la pêche dans la région de l'Atlantique, nous avions remarqué que la même chose exactement se produisait dans le secteur des pêches. Le produit brut est rassemblé en blocs de poisson, vendu à Boston où il est conditionné dans de jolis petits paquets avant d'être renvoyé en Nouvelle-Écosse où il se vend avec un profit énorme. Nous avions noté que, dans l'industrie des pêches, le profit réel provenait du conditionnement du poisson plutôt que de la pêche et de la production elles-mêmes.

Mr. McCurdy: I agree. I believe that supports my point. There are probably many other examples of that sort of thing, but we are trying to change that situation in Nova Scotia today, and my particular Crown corporation is attempting to do so through technology commercialization. We are helping university researchers and would-be entrepreneurs in the community take their concepts and ideas, the products of their research, and exploit them themselves. We are actually giving them the opportunity to exploit their ideas in Nova Scotia — in other words, we are enabling them to add value to their products in Nova Scotia.

My organization is all about providing the appropriate framework and tools to allow that to occur in Nova Scotia, and we are having some success in that respect. But, to us, "success" means that these companies are capable of moving their products successfully into the marketplace — and by that I mean the global marketplace. I stress that, because it does us absolutely no good to increase trading within the province, or even within the region. We must think more in terms of the global economy, because that is what will propel us from the situation in which we have been to the place where we actually wish to move.

That leads me to the point of explaining why I asked to appear before this committee today. We have a small venture capital fund that our organization uses to assist many of these companies. The fund is used to purchase equity in these companies and that is one of the resources these companies use to help them develop their products and services.

Last December, Innovacorp signed an agreement with the Royal Bank of Canada, wherein the bank agreed that, for every deal that Innovacorp makes in the life sciences area or the advanced materials area, the bank will put in \$2 in addition to every dollar we put into the deal. They allow us to do the complete sourcing of the ideas, and we do the complete "due diligence" workup.

Only one member of the Royal Bank would actually sit on our investment committee; therefore, the bank does not have the majority of the say; when we conclude a deal, the deal is done, Innovacorp monitors the company and the Royal Bank pays Innovacorp a fee for participating. If we are in fact very successful at some point in the future, then the bank will receive the same proportion of the benefits as Innovacorp. In other words, it is a level playing field.

That is a good example of how the banks can step in and assist a community, but that agreement is unique in this country. If the Royal Bank had not stepped onto the field here, I am not so sure we would have been able to play. That is important and I ask that you think about that in your deliberations as you move forward.

This deal is allowing us to fulfil our dream of building companies within Nova Scotia, and of creating and developing them for the global marketplace. Because it is the global marketplace on which we are focusing, it is important that these M. McCurdy: C'est tout à fait exact et cela étaie ma démonstration. On pourrait probablement trouver beaucoup d'autres exemples de ce type, mais nous essayons de changer tout cela en Nouvelle-Écosse aujourd'hui et ma société en particulier tente de le faire par la commercialisation de la technologie. Notre but est d'aider des chercheurs universitaires et des entrepreneurs en puissance à développer leurs concepts et leurs idées, les produits de leur recherche et à les exploiter eux-mêmes. Nous leur donnons la possibilité d'exploiter leurs idées en Nouvelle-Écosse— en d'autres termes, nous leur donnons la possibilité d'augmenter la plus-value de leurs produits en Nouvelle-Écosse.

La mission de mon organisation est tout simplement de fournir le cadre et les outils appropriés pour que cette transformation ait lieu en Nouvelle-Écosse. Et nous obtenons quelques bons résultats. Mais nous estimons que nous avons réussi dans notre mission lorsque ces entreprises sont capables de distribuer avec succès leurs produits sur le marché — sur le marché mondial, bien entendu. Je souligne cet aspect, car ce n'est absolument pas utile pour nous d'augmenter notre commerce à l'intérieur de la province ou même à l'intérieur de la région. C'est l'économie mondiale que nous devons viser, car c'est elle qui nous permettra d'évoluer dans la direction que nous souhaitons.

Voilà qui m'amène à expliquer pourquoi j'ai demandé à comparaître devant le comité aujourd'hui. Nous avons mis sur pied un fonds de capital-risque dont notre organisation se sert pour aider beaucoup de ces entreprises. Le fonds nous sert à acheter dans ces entreprises des avoirs propres qui sont une des ressources dont disposent ces sociétés pour procéder au développement de leurs produits et services.

En décembre dernier, Innovacorp a signé avec la Banque Royale du Canada une entente par laquelle la banque s'engage à verser deux dollars pour chaque dollar que nous investissons nous-mêmes dans chaque projet qu'Innovacorp soutient dans le domaine des sciences de la vie ou des matériaux nouveaux. Nous prenons entièrement en charge la collecte des idées et nous faisons une investigation technique complète selon le principe de la «diligence raisonnable».

Un seul membre de la Banque Royale siège dans notre comité des investissements; par conséquent, la banque n'a pas la majorité des voix; lorsque nous concluons un marché, l'affaire est faite et Innovacorp surveille l'entreprise tandis que la Banque Royale pair notre société pour sa participation. Si nos projets donnent de très bons résultats dans quelques années, la banque recevra la même proportion de bénéfices qu'Innovacorp. Autrement dit, les règles du jeu sont équitables.

Voilà un bon exemple de la façon dont les banques peuvent s'engager et intervenir dans la collectivité, mais cette entente est unique au pays. Si la Banque Royale n'avait pas décidé de jouer le jeu, je ne suis pas certain que nous aurions pu faire quelque chose. C'est important et je vous demande de tenir compte de cela dans vos délibérations.

Cette entente nous permet de réaliser notre rêve d'encourager la création d'entreprises en Nouvelle-Écosse et de les inciter à se développer en vue de prendre leur place sur le marché mondial. Puisque c'est le marché mondial que nous visons, il est important

companies become strong in order to play in that global marketplace. It is just as important, when you go through your deliberations, to consider that we must allow institutions like the bank to be competitive and play in the global marketplace as well.

Three weeks ago Prime Minister Chrétien addressed an international delegation of approximately 800 people at Softworld in St. John's, Newfoundland. He told his audience that, by the year 2000, Canada will be No. 1 in the world in information technology. In fact, the whole idea is that the company that gets there first will enable the country to capitalize on all these things. If that is to happen, we must "walk the talk" and allow our companies to become as competitive as we want our country to become. We must think about the global marketplace as we move forward.

The Chairman: Are you providing equity financing or loan financing? Or perhaps you are providing neither, in the sense that what you are really providing is almost a management consulting expertise.

Mr. McCurdy: It is equity in the truest sense.

The Chairman: You, and therefore presumably the bank, are also equity investors?

Mr. McCurdy: That is correct, yes.

The Chairman: Obviously you do not take control. Whatever the new idea is, you and the bank are equal investors. Is that right?

Mr. McCurdy: It all depends on a specific deal, but the way we have orchestrated it the arrangement is that for every dollar we put into a deal the Royal puts in two additional dollars. We manage the entire portfolio, but it is two to one.

The Chairman: You have, effectively, half the amount of equity that the bank has?

Mr. McCurdy: Exactly, yes.

The Chairman: You have been in business for three years. Often these embryonic programs take a long time to get going and obviously the nature of investing in any technology transfer business is that there are failures.

Mr. McCurdy: Yes.

The Chairman: What has your success rate been?

If I think back to the 1970s in this province when Industrial Estates, IEL, was in fact the investor, there was, inevitably, public flack over the fact that some investments failed, even though clearly the whole purpose of Industrial Estates was to make investments that were too risky for private-sector funding and, therefore, there would be some failures.

What has your success rate been and, second, have you suffered any political fallout as a result of some investments not working out and thereby going under and losing some money?

que ces entreprises soient suffisamment solides pour affronter la concurrence sur la scène mondiale. Au cours de vos délibérations, vous devrez également vous souvenir qu'il est tout aussi important de permettre aux institutions telles que les banques de demeurer concurrentielles afin de pouvoir également subsister sur le marché mondial.

Il y a trois semaines, le premier ministre Chrétien a prononcé une allocution devant une délégation internationale d'environ 800 personnes réunies à Softworld, à St. John's (Terre-Neuve). Il a déclaré à l'auditoire que d'ici l'an 2000, le Canada serait le numéro 1 mondial de la technologie de l'information. L'idée, c'est que l'entreprise qui parviendra la première à atteindre un tel niveau, permettra au pays de capitaliser sur sa réussite. Pour que cela devienne réalité, nous devons faire ce que nous prêchons et permettre à nos entreprises d'être aussi concurrentielles que notre pays veut l'être. À mesure que nous progressons, nous devons toujours garder à l'esprit l'objectif du marché mondial.

Le président: Est-ce que vous offrez une prise de participation ou un financement sous forme de prêt? À moins que vous n'offriez ni l'un ni l'autre, dans le sens que ce que vous proposez est pratiquement un service consultatif de gestion.

M. McCurdy: C'est la participation au vrai sens du terme.

Le président: Par conséquent, vous et sans doute la banque, êtes également des investisseurs?

M. McCurdy: C'est exact.

Le président: Bien entendu, vous ne prenez pas le contrôle des entreprises. Quelle que soit la nouvelle idée, la banque et vous investissez à parts égales. Est-ce bien exact?

M. McCurdy: Les conditions varient selon chaque affaire, mais d'après l'entente, pour chaque dollar que nous investissons, la Banque Royale en investit deux. Nous gérons l'ensemble du portefeuille, mais la proportion est de deux pour un.

Le président: Dans les faits, vous détenez la moitié des actions de la banque?

M. McCurdy: C'est exact.

Le président: Vous êtes en activité depuis trois ans. Il faut souvent du temps pour lancer de tels programmes embryonnaires et il est évident que l'investissement dans le transfert de technologie comporte sa part d'échecs.

M. McCurdy: En effet.

Le président: Quel est votre taux de réussite?

Je me souviens que dans les années 70, lorsque Industrial Estates, IEL, jouait dans cette province le rôle de l'investisseur, cette société soulevait l'ire de la population parce que certains de ses investissements avaient abouti à des échecs, même si la véritable raison d'être d'Industrial Estates était d'investir dans des projets trop risqués pour le secteur privé qui, par conséquent, comportaient certains risques d'échec.

Quel a été votre taux de succès et deuxièmement, avez-vous souffert d'un certain discrédit politique à la suite de certains investissements qui n'ont pas donné les résultats escomptés, qui ont tourné court et qui vous ont occasionné des pertes? Mr. McCurdy: With respect to your first question regarding our success rate, we have not put in enough time yet to actually say that clearly. We do not want any failures, but, at the same time, we know that it is early-stage development and, therefore, even if we are doing our job correctly, there will be failures.

The Chairman: Then you would agree with this committee's assessment that, at the time Confederation Life collapsed, if a regulatory system is so tight that there are never failures then the system is too tight?

Mr. McCurdy: Yes.

The Chairman: In fact, you must accept that there will be some failures. What has been the reaction to failures?

Mr. McCurdy: The reaction in the community has been extremely positive. One important aspect of Royal Bank's becoming a partner of Innovacorp has been the fact that it has brought credibility to the whole thing. In fact, if the private sector is willing to invest at the same rate as a Crown corporation, there must be something behind this. There is also the expectation that we would like to see more of this development occur at home than we have seen in the past. Fortunately, we have not had a failure that would truly test the system, but I believe the fact that the Royal Bank has partnered with us has increased our credibility enormously.

The Chairman: In the sense that that proves that it is not simply a matter of "political" investments, and, second, that it appears that you are taking a very business-like approach?

Mr. McCurdy: Exactly.

Senator Oliver: How many companies have you invested in now?

Mr. McCurdy: We have invested in 15, or perhaps 16, so far.

Senator Oliver: What is your capitalization?

Mr. McCurdy: Our fund is \$12 million, and we have approximately half of that out.

Senator Oliver: I was interested in hearing about your company, but, if I may, I should like to focus more on the MacKay task force report and get your thoughts on that. What the committee needs to learn, as it travels across Canada, is what impact the witnesses think the task force report will have on businesses in their region; we need to know what things they would like us to emphasize when we do our report.

As you mentioned, the task force report emphasizes the need for competition because competition stimulates the economy and protects consumers. If you accept the premise that, relative to competition in our financial services, the status quo in Canada cannot remain unchanged, what specific changes would you like to see, vis-à-vis competition, to help you in your work and to help business in Atlantic Canada?

M. McCurdy: Pour répondre à votre première question concernant notre taux de succès, nous n'existons pas depuis suffisamment longtemps pour pouvoir le dire de manière précise. Nous ne voulons pas d'échec, mais en même temps, nous savons que nous en sommes à nos débuts et qu'il y a nécessairement des échecs, même si nous faisons correctement notre travail.

Le président: Par conséquent, vous auriez approuvé le comité lorsqu'il avait déclaré au moment de l'effondrement de la Confederation Life, que lorsqu'un système de réglementation est si strict qu'il empêche les échecs, on peut dire que ce système est trop strict?

M. McCurdy: En effet.

Le président: En fait, il est impossible d'éviter totalement les échecs. Quelle a été la réaction aux échecs?

M. McCurdy: Au sein de la collectivité, la réaction a été extrêmement positive. En fait, la Banque Royale, en devenant partenaire d'Innovacorp a joué un rôle important, puisqu'elle a apporté de la crédibilité à tout le processus. De fait, nous pouvons dire que nous sommes dans la bonne direction puisque le secteur privé accepte d'investir au même titre qu'une société de la Couronne. Nous espérons par ailleurs que les initiatives de ce genre seront plus nombreuses que par le passé. Malheureusement, le système n'a pas été mis à l'épreuve par un véritable échec, mais je pense que notre association avec la Banque Royale a contribué à augmenter énormément notre crédibilité.

Le président: Dans le sens que cela prouve que ce n'est pas seulement une affaire d'investissements «politiques» et, deuxièmement, du fait que vous semblez adopter une approche semblable à celle du secteur privé?

M. McCurdy: C'est exact.

Le sénateur Oliver: Dans combien de compagnies avez-vous investi jusqu'à présent?

M. McCurdy: Dans une quinzaine.

Le sénateur Oliver: Quel est votre capital?

M. McCurdy: Notre fonds est de 12 millions de dollars et nous en avons utilisé environ la moitié.

Le sénateur Oliver: J'ai été intéressé par les activités de votre société, mais j'aimerais si possible revenir un peu plus sur le rapport du groupe de travail MacKay afin de connaître votre opinion. Ce que le comité doit rechercher, au cours de son périple à travers le Canada, c'est l'opinion des témoins quant à l'impact que le rapport du groupe de travail aura sur les entreprises de la région; nous voulons savoir quels sont les points qu'ils souhaitent nous voir souligner dans notre rapport.

Comme vous l'avez mentionné, le rapport du groupe de travail souligne la nécessité de la concurrence, parce que la concurrence stimule l'économie et protège les consommateurs. Si vous acceptez comme prémisse qu'il est impossible de maintenir le statu quo au Canada si nous voulons que nos services financiers soient concurrentiels, quels sont les changements précis dont vous souhaitez la mise en place relativement à la concurrence, afin de faciliter votre travail et de soutenir l'économie du Canada atlantique?

Mr. McCurdy: The one thing we truly want is to have companies focus on the global marketplace; whether they are small companies like the ones we are working with or big companies like those we are partnering with, such as the Royal Bank, they should be focussing on the global marketplace, getting ready for global competition, and trying to stay at the forefront.

I mentioned that the Prime Minister, during a conference three weeks ago, stated that by the year 2000 Canada would be No. 1 in information technology. I believe that, if the country is to be No. 1, then the companies in Canada must also step up to the No. 1 position. The only way that will happen is with strong focus and massive investments in information technology. I believe that, to be able to play in the global marketplace, the Royal Bank will actually need to make those types of investments and that they will have to be above and beyond the level of investments they are making today.

Senator Oliver: What you are talking about, though, is merely business decisions. The board of directors of the Royal Bank can make the determination as to where they will invest and how much. What we are actually looking at is something different. We are looking at new public policy. What will be good for all of Canada? What new public policy changes would you like to see, having read the MacKay task force report, to help us live up to the expectations of competing in the global market?

Mr. McCurdy: I believe the types of decisions are above and beyond what you would expect the board of directors of the Royal Bank to make. This is a massive step up and it can only come about by integration.

Senator Oliver: What do you mean by integration?

Mr. McCurdy: Integration with the proposed merger that has been discussed. I am an advocate of companies being strong in the global marketplace and I believe that in order to play effectively in the global marketplace this is necessary.

Senator Oliver: Do any banks, other than the Royal Bank, partner with you and the 15 companies in which you have made an investment?

Mr. McCurdy: No.

Senator Oliver: Would that put you in a conflict of interest if another bank or financial institution wished to partner with you?

Mr. McCurdy: I do not believe so, no.

Senator Oliver: Are there any other parts of the MacKay task force report which you would like to comment on and give us some advice on?

Mr. McCurdy: This is really the area that \bar{I} am comfortable talking about.

The Chairman: I wish to be clear on one thing. You have, effectively, an exclusive arrangement with the Royal. That being so, if the Royal wished, for example, to turn down one of your proposals, because I presume they are not automatically obligated

M. McCurdy: Ce que nous voulons véritablement, c'est que les entreprises mettent l'accent sur le marché mondial; que ce soit de petites entreprises comme celles avec lesquelles nous collaborons ou de grosses sociétés telles que la Banque Royale avec lesquelles nous concluons des partenariats, les entreprises doivent viser le marché mondial, se préparer à la concurrence mondiale et essayer de demeurer à l'avant-scène.

J'ai mentionné que le premier ministre a déclaré, il y a trois semaines, au cours d'une conférence, que le Canada serait le numéro 1 de l'informatique en l'an 2000. À mon avis, si le Canada veut occuper la première place, il faut que les entreprises canadiennes se trouvent elles aussi au premier rang. Le seul moyen d'y parvenir, c'est de faire converger les efforts et les investissements vers l'informatique. À mon avis, la Banque Royale doit, pour être en mesure de commercer sur la scène internationale, effectuer ce type d'investissements et ces investissements devront être supérieurs à ceux qu'elle effectue de nos jours.

Le sénateur Oliver: Mais, il s'agit là essentiellement de décisions purement commerciales. Il revient au conseil d'administration de la Banque Royale de décider où et combien investir. Ce qui nous intéresse est légèrement différent. Il s'agit de politiques gouvernementales. Nous devons décider ce qui sera bon pour l'ensemble du Canada. Quels sont les changements que vous souhaiteriez voir appliquer à la politique gouvernementale, après avoir lu le rapport du groupe de travail MacKay, pour nous aider à relever le défi de la concurrence sur le marché mondial?

M. McCurdy: Je pense que les décisions sont d'un type qui dépasse de loin celles que peuvent prendre les membres du conseil d'administration de la Banque Royale. C'est un rajustement majeur qui ne pourra se faire que par l'intégration.

Le sénateur Oliver: Qu'entendez-vous par intégration?

M. McCurdy: L'intégration par la fusion telle qu'elle a été proposée. Je souhaite que les entreprises soient fortes sur le marché mondial et j'estime que cela est indispensable si elles veulent être efficaces sur la scène internationale.

Le sénateur Oliver: Est-ce que des banques autres que la Banque Royale sont associées avec vous et avec les 15 entreprises dans lesquelles vous investissez?

M. McCurdy: Non.

Le sénateur Oliver: Est-ce que vous seriez en situation de conflit d'intérêts si une autre banque ou institution financière souhaitait conclure un partenariat avec vous?

M. McCurdy: Non, je ne le pense pas.

Le sénateur Oliver: Est-ce qu'il y a d'autres parties du rapport du groupe de travail MacKay sur lesquelles vous aimeriez formuler des commentaires ou donner des conseils?

M. McCurdy: C'est vraiment le domaine dans lequel je me sens à l'aise.

Le président: Il y a un point que j'aimerais préciser. Vous avez une entente exclusive avec la Banque Royale. Cela étant dit, si la Banque Royale décidait par exemple de refuser une de vos propositions car, je suppose qu'elle n'est pas automatiquement to accept something you wish to accept, could you turn to another financial institution?

Mr. McCurdy: Yes. In fact, the deal we have with them is in specific areas, and that does not mean that we cannot do another deal with other financial institutions. If something is outside the scope of this deal, then we are more than able to deal with anyone.

The Chairman: Is it your sense that other financial institutions would be equally receptive to the concept, or is there something unique about the proposal you have put to the Royal?

Mr. McCurdy: We have had the chance to speak to other banks as well, and we have had other degrees of receptivity; however, the Royal was the quickest to move to conclusion and so we actually created the deal with them.

Senator Callbeck: You said you had 15 or 16 companies in an equity position. Do you have many companies knocking at your door?

Mr. McCurdy: Yes.

Senator Callbeck: There is a real demand?

Mr. McCurdy: Yes.

Senator Callbeck: What equity position do you generally take? Does it vary?

Mr. McCurdy: It depends on the business situation. In our first deal, we took a majority position in the company; we subsequently concluded that it is probably best not to do that. In fact, we wish to think of the entrepreneur as leading the charge, because if we take a majority position it will not be healthy for the company. Therefore, we try to keep to a minority position; but it all depends on the situation.

Senator Callbeck: Do you only deal with companies that are in the global marketplace?

Mr. McCurdy: We believe that exports are our future; therefore, to help create a company that is not interested in exports and just wishes to dilute the provincial market will probably not help us to grow. It will probably help them to grow, but it will not help us in the bigger picture. Exports, we believe, are our future.

Senator Callbeck: A company must be geared towards the global market before you are interested in them. Is that right?

Mr. Lorne Ferguson, Executive Director of Corporate Planning, Innovacorp: The answer to that question is that the companies we deal with are all technology-based companies. By definition, the marketplaces for those technologies reach beyond the borders of the province and into international markets. It is important for our small companies, even if they are sole

obligée d'accepter ce que vous lui proposez, est-ce que vous pourriez vous tourner vers une autre institution financière?

M. McCurdy: Tout à fait. D'ailleurs, l'entente que nous avons avec la Banque Royale se rapporte à des domaines précis et cela ne nous empêche pas de conclure une autre entente avec une autre institution financière. Si nous envisageons un projet qui ne correspond pas aux paramètres de notre entente, nous pouvons très bien nous adresser à une autre institution.

Le président: Avez-vous l'impression que d'autres institutions financières réagiraient de manière aussi positive ou est-ce que l'entente que vous avez conclue avec la Banque Royale a vraiment quelque chose de particulier?

M. McCurdy: Nous avons également eu l'occasion de communiquer avec d'autres banques et notre proposition a suscité d'autres marques d'intérêt; cependant, la Banque Royale a été la plus rapide à aboutir aux conclusions et c'est avec elle que nous avons signé l'entente.

Le sénateur Callbeck: Vous nous avez dit que vous avez des intérêts financiers dans une quinzaine d'entreprises. Est-ce qu'il y a beaucoup d'entreprises qui viennent frapper à votre porte?

M. McCurdy: Oui.

Le sénateur Callbeck: Est-ce qu'il y a une demande réelle?

M. McCurdy: Oui.

Le sénateur Callbeck: Quelle est la proportion d'actions que vous prenez généralement? Est-ce que ce chiffre varie?

M. McCurdy: Tout dépend de la situation de l'entreprise. Dans notre première intervention, nous avons pris une participation majoritaire dans la compagnie, mais par la suite, nous avons conclu qu'il n'est probablement pas souhaitable d'agir de la sorte. De fait, nous voulons que l'entrepreneur prenne la direction des opérations et si vous devenons actionnaires majoritaires, ce n'est pas sain pour l'entreprise. Par conséquent, nous essayons de demeurer un actionnaire minoritaire, mais tout dépend de la situation.

Le sénateur Callbeck: Est-ce que vous ne collaborez qu'avec des entreprises qui font affaire sur le marché mondial?

M. McCurdy: Nous sommes convaincus que notre avenir est dans l'exportation; aussi, le fait pour nous de créer une entreprise qui n'est pas intéressée par l'exportation mais qui souhaite uniquement diluer le marché provincial, ne peut probablement pas encourager notre expansion. Notre intervention pourra probablement favoriser la croissance de l'entreprise, mais elle ne nous aidera pas à nous imposer sur un marché plus vaste. À notre avis, notre avenir se trouve dans les exportations.

Le sénateur Callbeck: Est-ce qu'il faut absolument qu'une entreprise soit orientée vers le marché mondial pour que vous vous intéressiez à elle?

M. Lorne Ferguson, directeur général de la planification d'entreprise, Innovacorp: La réponse à cette question est que les entreprises avec lesquelles nous collaborons sont toutes des sociétés à base de technologie. Par définition, les marchés de la technologie débordent les frontières de la province et se prolongent sur les marchés internationaux. Il est important pour

proprietorships initially, to have a global-market focus on the opportunities that lie in front of them.

In order for the companies we work with to grow and develop in our province, one of the key ingredients we see is the strong international infrastructure that plays in those international markets, whether they are in Asia, Europe or elsewhere.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: You were talking about the world market and you used the expression "walking the talk"; I would say "you better walk before you run." I was wondering if those new technology-driven companies should not have to prove themselves here in Canada before going to our American neighbour and on the other continents. It is extremely difficult to develop a knowledge-based business with clients abroad without the financial structure to support that business abroad. I am trying to see the balance between the financing of your new businesse and the opportunity to get into foreign markets in the future. How long does it take a company to develop software, market it in Canada and sell it on foreign markets?

[English]

Mr. McCurdy: If I may give an example relating to one of the companies that we are working with, I believe that might help to illustrate the point.

Approximately 10 years ago in Nova Scotia there was a terrific crisis in the fishing industry, and the fishermen began turning to species they had never bothered with before. One type of fish that we see off the coast of Nova Scotia is the dogfish shark. I do not know if anyone here is familiar with that type of fish, but if you had asked the fishermen what they thought about the dogfish shark they would have told you that it is nothing more than a nuisance, because it raids their nets and gets into the bait. In fact, they would not have given you 50 cents for it.

However, the crisis in the fishery caused a rethinking about many things, including the dogfish shark. Because it was a very plentiful species, someone thought maybe it could be harvested. So they harvested the fish for its white meat. On the boat they would get the dogfish shark, take out the white meat and throw the rest overboard. They got \$3 for the white meat. All of a sudden there was an increase in value from 50 cents to \$3 just by making a common-sense move.

Let me give you another example. During that same period in Nova Scotia, the daughter of a maintenance worker at a pulp and paper mill in Port Hawkesbury owned a horse that had a problem with eczema. Someone suggested feeding it some fish liver oil to see if that would clear up the eczema. The maintenance worker got in touch with someone from the university who was able to provide some fish liver oil; they fed it to the horse and the eczema completely cleared up.

nos petites entreprises, même celles qui sont au départ des entreprises à propriétaire unique, de viser les possibilités que leur offre le marché global.

Il nous apparaît qu'un des ingrédients indispensable pour favoriser la croissance des entreprises avec lesquelles nous travaillons dans notre province est une forte infrastructure internationale qui leur permette d'intervenir sur les marchés mondiaux en Asie, en Europe ou ailleurs.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous parlez du marché mondial et vous avez utilisé l'expression «walking the talk», et j'utilise l'expression «you better walk before you run». Je me demande si suite à la création de ces nouvelles entreprises orientées sur une nouvelle technologie, celles-ci ne doivent pas faire leur preuve au Canada avant d'aller à l'extérieur chez notre voisin américain et sur les autres continents. Il est extrêmement difficile de développer une entreprise de savoir avec une clientèle à l'étranger sans avoir la structure financière pour appuyer l'entreprise à l'étranger. J'essaie de voir l'équilibre entre le financement de vos nouvelles entreprises et la possibilité d'investir les marchés étrangers dans l'avenir. Combien de temps une entreprise prend-elle pour développer un logiciel, le mettre sur le marché canadien et le vendre sur les marchés étrangers?

[Traduction]

M. McCurdy: Pour illustrer ce point, je vais vous citer en exemple une des entreprises avec lesquelles nous travaillons.

Il y a environ une dizaine d'années, l'industrie de la pêche de Nouvelle-Écosse a traversé une crise terrible et les pêcheurs ont commencé à se tourner vers des espèces de poissons auxquelles ils ne s'étaient jamais intéressés auparavant. Le chien de mer est un poisson qui fréquente les eaux du large de la Nouvelle-Écosse. Je ne sais pas si vous connaissez ce type de poisson, mais si vous aviez demandé aux pêcheurs autrefois ce qu'ils en pensaient, ils vous auraient répondu que c'était plutôt une espèce nuisible puisque les chiens de mer abîmaient leurs filets et mangeaient les appâts. En fait, ils ne vous auraient pas donné 50 cents par prise.

Cependant, la crise des pêches a remis pas mal de choses en question, y compris le cas du chien de mer. Puisque l'espèce était très abondante, quelqu'un a pensé que ça valait peut-être la peine de la pêcher. Alors, les pêcheurs ont pêché le chien de mer dont la chair blanche uniquement était propre à la consommation. Sur le bateau, ils prélevaient la chair blanche et rejetaient le reste à la mer. La chair blanche du poisson leur rapportait trois dollars. Tout à coup, le poisson est passé de 50 cents à trois dollars, uniquement grâce à ce changement logique.

Permettez-moi de vous donner maintenant un autre exemple. À la même période en Nouvelle-Écosse, la fille d'un employé d'entretien d'une usine de pâtes et papiers de Port Hawkesbury avait un cheval qui souffrait d'eczéma. Quelqu'un lui suggéra de lui donner de l'huile de foie de poisson pour le guérir de cet eczéma. L'employé d'entretien prit contact avec quelqu'un à l'université qui pouvait lui fournir de l'huile de foie de poisson. Cette huile, ajoutée dans l'alimentation du cheval le guérit totalement de l'eczéma.

The maintenance worker thought this was wonderful and figured he could make a business out of this product. In fact, he set up a plant in Mullgrave, Nova Scotia; it was a very small company and not very well capitalized, but they certainly had the entrepreneurial spirit. They started going to the various fish plants in Nova Scotia to collect the fish livers, from which they collected the oil.

When I was given cod-liver oil as a young boy I thought the taste was horrible. The reason it was horrible was that it was not fresh. Fresh cod-liver oil has very little, if any, taste or odour to it. However, oil turns rancid very quickly on the shelf. Because it is turning rancid, it has a terrible taste to it. The company got round that problem by encapsulating the oil, and it started selling it that way. Since then, the maintenance worker in Port Hawkesbury has sold it to another company in Nova Scotia, and that company has taken it to its next level — all within a 10-year time span.

The second company is now using the dogfish shark liver and is selling shark-liver oil. From the equivalent of one shark, when they take the oil, purify it, encapsulate it, package it and brand it, they are able to get \$9 for that liver. They have now increased the value of a dogfish shark to \$12.

They did not stop there, though. They took it one extra step. In speaking to some medical researchers at Dalhousie University, they learned that shark cartilage has anti-cancer properties. They are now selling the cartilage in tablet form as a nutriceutical and they are able to get the equivalent of \$8 more per dogfish shark. By using the new knowledge-economy way of doing business, they have actually been able to increase the value of that dogfish shark at the consumer level from 50 cents to \$20.

Someone asked if that means the fishermen are getting more money for that fish. Probably not, but what it does mean is that there are many more knowledge workers being productively used in Nova Scotia today. In fact, this venture capital deal has helped move that company along. This company will rapidly be selling somewhere in the vicinity of \$50 million a year and it is the Asian market that is buying the product. They are not even looking at the Canadian marketplace because of regulatory approvals, et cetera. That will all come, however.

In the knowledge economy, speed is absolutely essential and I believe that you must go to where there is a market for the product or services. That market includes the Internet. We used to think of the marketplace as Metropolitan Halifax or Cape Breton, then we started thinking of the region, then the country; now we are talking about the entire world.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Has the framework of financial institutions as we know it been an impediment to innovation or have the financial institutions, including your fund, been sufficient for the expansion of a business like this one? Do we have to make any change to our institutions?

L'employé d'entretien pensa alors que c'était merveilleux et qu'il pourrait commercialiser ce produit. De fait, il installa une usine à Mullgrave, en Nouvelle-Écosse; c'était une très petite entreprise qui ne disposait pas d'une grande base financière, mais où l'esprit d'entreprise ne manquait pas. L'entrepreneur se rendait dans les usines de poisson de Nouvelle-Écosse pour récupérer les foies de poisson afin d'en extraire l'huile.

Lorsque j'étais jeune et qu'on me faisait avaler de l'huile de foie de morue, je trouvais que le goût était horrible. C'était tout simplement parce que l'huile n'était pas fraîche. L'huile de foie de morue fraîche a très peu de goût et d'odeur. Par contre, c'est une huile qui rancit très vite et une fois qu'elle est rance, elle a un goût affreux. L'entreprise est parvenue à pallier cet inconvénient e conditionnant l'huile dans des capsules et en la vendant sous cette forme. Depuis, l'employé d'entretien de Port Hawkesbury a vendu son entreprise à une autre société de Nouvelle-Écosse qui l'a portée à un niveau supérieur — le tout en dix ans.

Cette deuxième entreprise s'est tournée vers le chien de mer, utilisant son foie pour en extraire l'huile. Par conséquent, le foie d'un chien de mer dont l'huile a été purifiée, conditionnée, empaquetée et étiquetée, rapporte neuf dollars. Ainsi, la valeur d'un chien de mer est passée à 12 \$.

Cependant, les choses n'en sont pas restées là. Les responsables de l'entreprise sont allés encore plus loin après avoir appris de la bouche de chercheurs de l'Université Dalhousie que le cartilage de requin avait des propriétés anticancérigènes. L'entreprise vend actuellement des éléments pharmaconutritifs sous forme de cachets, fabriqués à partir de cartilage, ce qui lui permet de retirer l'équivalent de huit dollars supplémentaires de chaque chien de mer. Par conséquent, la nouvelle économie basée sur le savoir a permis d'augmenter la valeur à la consommation du chien de mer de 50 cents à 20 \$.

Quelqu'un a demandé si les pêcheurs peuvent vendre ce poisson plus cher. Probablement pas, mais cela signifie que la Nouvelle-Écosse emploie de nos jours un plus grand nombre de travailleurs du savoir. Le chiffre d'affaires annuel de cette entreprise atteindra rapidement les 50 millions de dollars et c'est le marché asiatique qui est son principal débouché. Elle ne s'est même pas intéressée au marché canadien, à cause de la réglementation, et cetera. Mais cela viendra.

Dans une économie basée sur la connaissance, la rapidité est absolument essentielle et je pense qu'il faut aller là où il y a un marché pour les produits ou services, y compris sur Internet. Il fut un temps, nous pensions que notre marché c'était le centre-ville de Halifax ou le Cap-Breton. Ensuite, nous avons commencé à élargir ses limites à la région et même au pays; actuellement, nous visons le monde entier.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce que le cadre des institutions financières tel que nous le connaissons a été un empêchement à l'innovation ou est-ce que les institutions financières, incluant votre fonds, ont suffi à la croissance d'une entreprise comme celle-là? Faut-il changer quelque chose dans nos institutions?

[English]

Mr. McCurdy: I believe that things are going twice as fast as they were two years ago and that the pace will continually pick up in the future. If we cannot encourage companies to step up to the plate, so to speak, and get their products and services to the marketplace quicker, then we will fall behind. Time is of the essence. In order to make this whole thing happen, we need seed capital in this country. That is one thing we are lacking and it would certainly be a help.

The Chairman: I cannot resist mentioning something which you reminded me of by your story about the dogfish shark and how people thought it was useless. In a somewhat similar story, my father grew up in a Newfoundland outport. My grandfather was an inshore fisherman at a time when lobsters were something that were a complete nuisance, in the sense that when you caught them in the nets the problem was that they cut holes in the nets. The only people who would eat lobster then were people who were so poor that they did not have anything else to eat. My father remembered going to school with lobster sandwiches and the last thing in the world he wanted to do was let anyone else in the class know that he was eating lobster, because it was clear sign of the fact that my grandfather was having a poor fishing season. Somehow, after that, people managed to figure out how to make money out of lobsters too.

Are there any other changes in the financial services sector, such as incentives to encourage loans to knowledge-based industries, for instance? Are there any other changes with respect to the laws or the regulations governing knowledge-based industries or financial services affecting knowledge-based industry that we could recommend to make it easier for you? Are there things that you come up against, with respect to which you would wish that a certain rule did not exist, or that it could be changed in order to help you in your business?

Mr. McCurdy: I have been asked to provide a copy of my brief and perhaps, if you allow me some time to think about that, I could include that answer with my brief.

The Chairman: That would be helpful.

I have one last question. You are in the equity business as opposed to the loans business; is that correct?

Mr. McCurdy: Yes.

The Chairman: Much of the public dialogue you hear about small business has to do with small-business loans. You hear almost no discussion in the media about a shortage of small-business equity. Since you deal only with small business, will you give us a sense of whether or not, if public policy were to be changed, it should be focused on providing mechanisms for additional loan capital for small business or additional equity capital? All of the debate one hears in the media and all the measures of whether or not small business is being fairly treated is loan driven. Earlier this summer, when we conducted our hearings on the Small Business Loans Act, you and a number of entrepreneurs came before us, saying, "Loans are not the issue; equity is the issue." What is your sense of those two questions?

[Traduction]

M. McCurdy: Je crois que tout se passe deux fois plus vite qu'il y a deux ans et à l'avenir, ça ira encore plus vite. Si nous ne pouvons pas encourager les entreprises à s'activer afin de proposer plus rapidement leurs produits et services sur le marché, nous allons nous faire dépasser. Le temps est important. Pour que tout cela soit possible, nous avons besoin de capitaux de lancement au Canada. C'est une chose qui nous fait défaut et qui nous serait certainement très utile.

Le président: Je ne peux pas résister à l'envie de vous raconter une histoire que m'a rappelée votre anecdote au sujet du chien de mer, un poisson jugé autrefois sans valeur. Je peux vous raconter une histoire analogue concernant mon père qui a grandi dans un port de Terre-Neuve. Mon grand-père était pêcheur côtier à une époque où les homards étaient considérés comme une espèce totalement nuisible dans le sens qu'ils abîmaient les filets des pêcheurs qui avaient le malheur d'en prendre avec le poisson. Seuls les pauvres mangeaient du homard, parce qu'ils n'avaient pas autre chose. Mon père racontait que lorsqu'il devait aller à l'école avec des sandwichs au homard, il faisait tout ce qu'il pouvait pour que personne ne s'en rende compte, car c'eût été avouer que mon grand-père faisait une mauvaise saison de pêche. Par la suite, les gens ont compris que les homards aussi pouvaient rapporter de l'argent.

Est-ce qu'il y a d'autres changements dans le secteur des services financiers tels que des incitatifs pour encourager les prêts aux industries fondées sur les connaissances, par exemple? Est-ce qu'il y a également d'autres changements apportés aux lois ou aux règlements applicables aux industries basées sur la connaissance ou aux services financiers concernant l'industrie basée sur la connaissance que nous pourrions recommander afin de vous faciliter la tâche? Est-ce que vous vous heurtez parfois à des obstacles et que vous souhaiteriez l'élimination ou la modification de certaines règles pour favoriser votre activité?

M. McCurdy: On m'a demandé de déposer un exemplaire de mon mémoire et si vous me donnez un peu de temps, je serai en mesure de vous proposer une réponse en même temps que mon mémoire.

Le président: Ce serait une bonne chose.

J'ai une dernière question. Je crois que vous pratiquez le financement par actions, par opposition aux prêts.

M. McCurdy: C'est exact.

Le président: Quand il est question de la petite entreprise, on ne parle la plupart du temps que des prêts. Dans les médias, on n'entend presque jamais parler du manque d'avoirs propres dans les petites entreprises. Étant donné que vous travaillez avec les petites entreprises, pouvez-vous nous dire s'il faudrait modifier la politique gouvernementale afin de privilégier soit des mécanismes de prêts supplémentaires pour les petites entreprises, soit un financement supplémentaire par actions? Tout le débat rapporté par les médias et toutes les analyses concernant le traitement des petites entreprises sont centrés sur les prêts. Un peu plus tôt cet été, lors de nos audiences concernant la Loi sur les prêts etét, lors de nos audiences concernant la Coi sur les prêts entreprises, vous et un certain nombre d'entrepreneurs sont venus nous dire que ce ne sont pas les prêts qui posent problème.

Mr. McCurdy: The one important thing is that it is nice to understand the whole spectrum of innovation from the time an entrepreneur first conceives of an idea to the time it gets into the marketplace. There are various stages a company must go through in that process. The part of the innovation scale that I play with so much is the early development stage, and that is why I am totally focussed on equity. That is where equity plays the biggest role. As the company matures then they will think on the loan side of it; so I believe it is important to understand the spectrum. My remarks are really more on the early-stage development, because the equity aspect is where my focus is.

The Chairman: If you were not in the business, if you did not exist, where would an entrepreneur, like the one in your fish example, or some other example, go to find equity?

Mr. McCurdy: This is getting back to the gypsum story or the story you told: we could send it to Boston; we could send it to the midwest in the U.S.; or maybe we could send it to Ontario or Quebec; but the technology would be exploited elsewhere. We all know that there is a fair amount of venture capital money in Canada, but there is very little in the regions. I believe it takes a player like us to actually set the process in motion.

The Chairman: In your absence then, what would happen is that the ideas might get developed and the companies might ultimately exist, but they would not exist here?

Mr. McCurdy: That is right. The value would be added somewhere else and the product would then be sent back to us.

The Chairman: To that extent the public sector is filling a market niche that the private sector simply is not filling?

Mr. McCurdy: Except for the type of partnership that I talked about, which I believe is a unique situation.

The Chairman: Right, but in your absence, without your being there as the catalyst to create the partnership, it would not exist? That is my point.

Mr. McCurdy: Yes.

Senator Meighen: Maybe you would wish to make a comment on this when you send in your written brief. What impact, if any, does taxation policy vis-à-vis capital gains have on equity capital in your area?

Mr. McCurdy: I believe it has a very serious role; the one thing that we do not see today that was prevalent years ago is angel money.

The Chairman: For the purposes of our record, would you define what you mean by "angel money"?

Mr. McCurdy: "Angels" are people within the community who might step up to the plate in a silent fashion to help a company move along. The tax laws are not nearly as attractive to

mais les capitaux propres. Quelle est votre réponse à ces deux questions?

M. McCurdy: L'important, c'est qu'il est bon de comprendre toute la gamme des innovations qui entrent en jeu depuis le moment où l'entrepreneur conçoit une idée jusqu'à sa concrétisation sur le marché. Une entreprise doit franchir de nombreuses étapes pour accomplir ce processus. La partie de l'innovation qui m'intéresse le plus concerne les premières étapes du développement et c'est pourquoi je suis totalement axé sur le capital propre. C'est à cette étape que le capital propre joue le plus grand rôle. À mesure que l'entreprise s'établit, elle s'intéressera à des prêts; aussi, je pense qu'il est important d'avoir une vue globale du processus. Mes remarques concernent plutôt les premières étapes de développement, parce que je m'intéresse surtout au financement par actions.

Le président: Si vous n'existiez pas, à qui pourrait s'adresser un entrepreneur comme celui dont vous nous avez parlé, pour trouver des capitaux propres?

M. McCurdy: Cela nous ramène à l'anecdote du gypse ou à celle que vous nous avez racontée: on pourrait l'envoyer à Boston, dans le Midwest américain ou peut-être en Ontario ou au Québec, mais la technologie serait exploitée ailleurs. Nous savons qu'il existe une certaine quantité de fonds de capital-risque au Canada, mais qu'il y en a très peu dans les régions. Je suppose qu'il faut un intervenant comme nous pour lancer le processus.

Le président: Par conséquent, si vous n'existiez pas, cela n'empêcherait pas les idées d'être mises en application et les entreprises de se créer, mais probablement ailleurs.

M. McCurdy: C'est exact. La valeur ajoutée se ferait ailleurs et le produit nous serait revendu par la suite.

Le président: Dans quelle mesure le secteur public n'est pas en train d'occuper un créneau du marché que le secteur privé laisse tout simplement vacant?

M. McCurdy: Exception faite du type de partenariat dont j'ai parlé qui est, à mon avis, un cas tout à fait unique.

Le président: C'est vrai, mais si vous n'existiez pas, si vous n'étiez pas le catalyseur, ce partenariat n'existerait pas? C'est ce que je veux dire.

M. McCurdy: Vous avez raison.

Le sénateur Meighen: Vous pourrez ajouter un commentaire à ce sujet dans votre mémoire. Quel est dans votre région l'impact que peut avoir le cas échéant la politique fiscale concernant les gains en capital sur les capitaux propres?

M. McCurdy: Je pense que l'impact est très grave; on s'aperçoit aujourd'hui que les anges ne sont plus aussi nombreux qu'autrefois.

Le président: Pouvez-vous préciser, aux fins du compte rendu, ce que vous entendez pas un «ange»?

M. McCurdy: Les anges sont des bailleurs de fonds de la collectivité qui investissent discrètement dans une entreprise pour l'aider à poursuivre ses activités. La fiscalité n'incite plus autant

angels to participate in the equity game today. I believe that most people agree that angels are scarce.

Senator Oliver: When you send in your brief would you also send in a company profile?

Mr. McCurdy: Yes.

The Chairman: Our next witness is Professor Colin Dodds, who is currently Vice-President for Academic Research at Saint Mary's University. With respect to his academic training and background, Professor Dodds was previously dean of the business school at Saint Mary's and is a professor of financial management. That is what he was before he had the misfortune to get drawn into academic administration.

I say that as someone who was in academic administration myself many years ago. I call it administration rather than management because I have not been convinced that academic institutions are necessarily all that manageable.

You may proceed with your opening remarks.

Professor Colin Dodds, Vice-President, Academic Research, Saint Mary's University: As the chairman indicated, my background is in finance and I still teach and research in that area, particularly in the area of emerging financial markets in the Asia-Pacific region. That in particular is my interest. I am also an interested observer, as it were, of what is happening in the changing financial landscape in Canada. Being a Canadian I am also a customer of the financial services here. I am a governor of the Institute of Canadian Bankers, which is the education arm, as you know, of the CBA, but I do not believe that disqualifies me from having a professional interest in these matters and expressing it this morning.

I welcome the approach of the Government of Canada in establishing a task force in the first place, and I want to say how interesting and useful I found the data and the conclusions of the task force, which were unanimous, as I understand it. As you know, the title is *Change Challenge Opportunity*, and I believe that encapsulates where we are today and where we can go in the future. It is rather symbolic, if one looks at the cover of the MacKay report, that in fact what one sees there is a highway; it is not divided, but there is certainly a double line down it, and it is going through a forest, or perhaps only a wooded area, and there is a maple leaf. I am sure that someone might wish to write a Ph.D. thesis just on the cover of the MacKay task force report.

You have all read the report, I know, and you have heard a great deal of testimony. I am sure that some of it, if not all of it, was focused on the controversy surrounding the bank mergers, and I will touch on that aspect, but I wish to be a little broader in terms of my own coverage.

The task force has, I believe, given us that road map and it is up to the Government of Canada and the provinces — and I stress the provinces as well, and I will come back to that aspect in a minute — to provide a framework in which the Canadian people and business users can have, as it said in the report, an open,

les bailleurs de fonds à se lancer dans de tels investissements. Je crois que la plupart des gens reconnaissent que les anges se font rares.

Le sénateur Oliver: Lorsque vous nous ferez parvenir votre mémoire, pourriez-vous y joindre un profil de votre société?

M. McCurdy: Absolument.

Le président: Notre prochain témoin est le professeur Colin Dodds, qui est actuellement vice-président de la recherche universitaire à l'Université Saint Mary's. Quant à sa formation universitaire et autre, précisons que M. Dodds a été doyen de l'école de commerce de Saint Mary's et qu'il est professeur de gestion financière. C'est ce qu'il faisait avant d'être malencontreusement attiré dans les rouages de l'administration universitaire.

Je dis cela pour avoir moi-même servi dans l'administration universitaire il y a de nombreuses années. Je parle d'administration plutôt que de gestion, parce que je suis convaincu que les établissements universitaires ne sont pas nécessairement tous gérables.

Vous pouvez présenter vos remarques préliminaires.

M. Colin Dodds, vice-président, Recherche universitaire, Université Saint Mary's: Comme l'a dit le président, j'ai une formation en finances et je continue à enseigner et faire de la recherche dans ce domaine, en particulier sur les nouveaux marchés financiers de la région Asie-Pacifique. C'est ce qui m'intéresse en particulier. On peut dire également que je suis une sorte d'observateur du paysage financier au Canada. Par ailleurs, étant Canadien, je suis aussi un client des services financiers offerts au pays. Je suis un administrateur de l'Institut des banquiers canadiens qui est, comme vous le savez, la branche éducative de l'ABC, mais je ne pense pas que cela m'empêche d'avoir un intérêt professionnel dans ces questions et de vous présenter mon point de vue ce matin.

J'ai applaudi à la décision du gouvernement du Canada de mettre sur pied un groupe de travail et j'aimerais préciser combien j'ai trouvé intéressantes et utiles les données et les conclusions, unanimes, je crois, du groupe de travail. Comme vous le savez, le rapport s'intitule: Changement, défis et possibilités et je crois que ce titre décrit bien où nous en sommes et où nous nous rendons. La couverture du rapport MacKay est plutôt symbolique dans le sens qu'elle montre une route. Cette route est à double sens, mais elle est séparée par deux lignes continues et elle se dirige vers une forêt ou plutôt une zone boisée. Il y a également une feuille d'érable sur la couverture. Rien que la couverture du rapport MacKay mériterait une thèse de doctorat.

Vous avez tous lu le rapport et vous avez entendu de nombreux témoignages. Je suis certain que bon nombre de ces témoignages, ou même leur totalité, portait sur la controverse entourant les fusions bancaires. J'aborderai cette question, mais mon exposé restera un peu plus général.

Je crois que le groupe de travail nous a tracé la voie et que c'est au gouvernement du Canada et aux provinces — j'insiste sur les provinces et j'y reviendrai plus tard — de fournir le cadre offrant aux consommateurs et aux gens d'affaires canadiens, comme l'indique le rapport, un secteur des services financiers ouvert et

competitive, financial services sector that can give a wide range of choice of products and services, customer gateways and prices.

If we focus on customer gateways, we are not just talking about branches, although one notes now the movement of the banks and others into grocery stores, which we have right now in Nova Scotia and elsewhere. There are the issues of telephone banking. Many of us use those services. We have the Internet, ABM machines and so forth. Most of us now have access, whether we like it or not, 24 hours a day for most financial services that we use. I certainly do not go to my branch very often; I have no need.

One issue that the report also stressed was that of safety, with the highest degree of information and disclosure for customers. Also, because of the Canadian flag on the cover — or at least the red maple leaf there — I believe the importance of maintaining, where possible, the Canadian control of the financial services industry is also stressed there.

The task force, in my opinion, found much that was good and strong in our system, which is very comforting. I do not believe I need to remind you, as a committee, of the failure of two banks in Western Canada in the 1980s, or the failure of many trust companies, all of which is detailed in the report, or of the more recent failure of Confederation Life. We see in the failure of many banking systems around the world the contagion that that can produce. Therefore, this aspect of regulatory control and safety is very important to us and very important to the government.

I stress that the regulatory controls need to be *ex ante*, in other words, before the fact in terms of prevention and surveillance, and that is well covered in the report, as well as *ex post* — how does one deal with a problem or a crisis if it emerges? What we have seen, and what the task force demonstrates, is progressive deregulation, which I certainly welcome, and particularly the 1991-92 Bank Act, which mirrors many of the trends occurring worldwide — trends, of course, that are causing technology to move rapidly in the area of financial services. There are competitive pressures, which I can come back to later, that we are aware of, but there is also the convergence of financial systems worldwide to a more market-driven global standard. That is now linking the banks with other financial service providers and linking these inextricably to financial markets.

The MacKay report gives us a useful analysis of some worldwide trends for banks and near banks. For example, the declining net interest margin, the decline in many countries of the number of branches, the growth of non-interest income, and the mergers and consolidations both within pillars of financial systems and across them. In other words, change is there and the financial landscape is certainly changing rapidly. It also touches on some other issues which I would have liked to have seen extended, one of which is securitization. I feel more could have been done here

compétitif offrant une vaste gamme de choix de produits et services, de points d'accès pour les consommateurs et de prix.

Quand on parle des points d'accès des consommateurs, il ne s'agit pas uniquement des succursales, même si l'on note que les banques et autres institutions s'installent de plus en plus dans les magasins, ici en Nouvelle-Écosse comme ailleurs. Il ne faut pas oublier les services bancaires par téléphone. Beaucoup d'entre nous utilisons ces services. Il y a l'Internet, les guichets automatiques, et cetera. La plupart d'entre nous avons désormais accès, que nous le voulions ou non, 24 heures sur 24, à la plupart des services financiers que nous utilisons. Je ne vais pas très souvent à ma succursale bancaire, parce que je n'en ai pas l'utilité.

Le rapport souligne également la sécurité en réclamant un plus grand degré d'information et de divulgation aux consommateurs. D'autre part, le drapeau canadien — ou tout au moins la feuille d'érable rouge — figure sur la couverture. À mon avis, la feuille d'érable signifie qu'il est important également de conserver si possible le contrôle canadien sur l'industrie des services financiers.

Il est encourageant de constater, selon moi, que le groupe de travail a souligné ce qui était bon et solide dans notre système. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de rappeler au comité la faillite des deux banques de l'ouest du Canada dans les années 80 ni celle de nombreuses sociétés de fiducie dont le rapport fait état en détail, pas plus que la récente faillite de la Confederation Life. Nous avons pu constater à quel point la faillite de nombreuses institutions bancaires du monde peut être contagieuse. Par conséquent, cet aspect de contrôle réglementaire et de sécurité est très important pour nous et très important aussi pour le gouvernement.

Je précise que les contrôles réglementaires doivent se pratiquer ex ante, c'est-à-dire avant les faits pour permettre la prévention et la surveillance, comme le précise si bien le rapport, ainsi que ex post — comment régler un problème ou une crise au moment où elle se présente? Nous avons assisté, et le groupe de travail en fait la démonstration, à la déréglementation progressive à laquelle je suis bien entendu favorable, et nous connaissons en particulier la Loi sur les banques de 1991-1992 qui reflète bon nombre des tendances que l'on peut observer sur la scène mondiale tendances qui sont bien entendu le fruit de l'évolution technologique rapide dans le secteur des services financiers. Nous connaissons bien sûr les pressions de la concurrence, auxquelles je pourrai revenir plus tard, mais il y a aussi la convergence mondiale des systèmes financiers vers une norme globale plus axée sur le marché. Cette norme contribue actuellement à associer les banques avec d'autres fournisseurs de services financiers qui sont liés de manière inextricable aux marchés financiers.

Le rapport MacKay nous fournit une analyse utile de certaines tendances mondiales des milieux bancaires et parabancaires. Par exemple, la diminution de la marge nette sur les intérêts, la diminution du nombre de succursales bancaires dans de nombreux pays, la croissance du revenu autre que d'intérêt et la fusion de certaines composantes du milieu financier entre elles et avec des éléments de l'extérieur. Autrement dit, le changement est là et le paysage financier change rapidement. Le rapport aborde également d'autres questions que j'aurais aimé voir approfondies.

to show the underlying trends, the greater use of financial markets and some of the risks which in fact can come from this.

This leads me then to urge this committee to focus attention more perhaps on the harmonization of provincial and federal regulatory controls where they apply, particularly to financial markets. These could be linked, given what you have seen recently with the hedge funds, to global, if not G-7, and perhaps OECD controls. Certainly I would welcome a relaxation of the 10 per cent single ownership rule. I feel that reciprocity will demand this. A few months ago, when the Liberal caucus had their task force, I remember debating this issue with the chair of that task force at length.

Issues of greater transparency and consumer protection are in the report and I believe that these are important, but I should like to see this go beyond the banks and look at the sales, the risks involved and management expenses of all financial products and services. I do not believe Canadians fully understand the risks, although perhaps in the last few months one has seen this in financial markets, that they understand fully the risks in mutual funds. Perhaps they will when they get their monthly statements and see how much their funds have declined over the last three months.

This also applies to pension funds. This is an area at which this committee could look. We have some guidelines from the Stromberg report, which was published some time ago. That is an important issue, as is the issue of a level playing field in terms of regulatory controls and ownership. Is a trust company a bank or is it a trust company, when in fact in many instances it can perform all of the services that a bank does, yet is subject to a different ownership regime.

Retailing has changed, and we have seen this with the growth of wholesale suppliers, whether it is Wal-Mart or Costco and whatever it is. We had the spectacle of this in Halifax-Dartmouth a few years ago with the municipalities competing to attract these wholesalers from across the border into the Canadian market. The financial services sector at the retail level, where most of us in fact deal, is likewise changing, whether it is in banks, insurance companies or mutual funds. Now, in fact, we have the spectacle of financial planning looking at the whole encompassing nature of financial services.

This is, in itself, an area that the federal government and regulators are interested in, establishing standards for control and standards for good management practices of financial planners. It is an important area to address in the future.

Une d'entre elles est la titrisation. Je crois cependant que le groupe de travail aurait pu pousser son analyse afin d'exposer les tendances sous-jacentes, le plus grand recours aux marchés financiers et quelques-uns des risques qui en découlent.

Cela m'amène à encourager le comité à consacrer peut-être plus d'attention à l'harmonisation des mécanismes de contrôle réglementaire provinciaux et fédéraux dans les cas où ils s'appliquent, en particulier en ce qui a trait aux marchés financiers. Ces moyens de contrôle pourraient être reliés, compte tenu de ce qui s'est passé récemment avec les fonds de couverture, aux contrôles mondiaux, ou encore à ceux du G-7 et peut-être ceux de l'OCDE. Je suis bien entendu favorable à l'assouplissement de la règle de 10 p. 100 de propriété individuelle. J'estime que la réciprocité l'exigera. Je me souviens d'avoir longuement débattu cette question il y a quelques mois avec le président du groupe de travail du caucus libéral.

Le rapport réclame une plus grande transparence et une meilleure protection des consommateurs et je crois que ce sont des points importants, mais j'aimerais que l'on ne se contente pas d'examiner les banques, que l'on se penche également sur la vente, les risques et les frais de gestion de tous les services et produits financiers. Je ne pense pas que les Canadiens saisissent pleinement les risques inhérents à ces produits et services, qu'ils comprennent totalement les risques que comportent les fonds communs de placement, bien que les turbulences qu'ont connues les marchés financiers ces derniers mois les ont peut-être éclairés. Ils se rendront peut-être compte que leurs placements ont diminué depuis les trois derniers mois lorsqu'ils recevront leurs états mensuels.

Mes remarques s'appliquent également aux fonds de pension. C'est un domaine sur lequel le comité pourrait se pencher. Le rapport Stromberg, publié il y a quelques années, nous a donné certaines lignes directrices. C'est une question importante, tout comme celle des règles de jeu équitables sur le plan des contrôles réglementaires et de la propriété. On peut se demander s'il faut considérer une société de fiducie comme telle ou comme une banque, puisque dans de nombreux cas, elle peut offrir les mêmes services qu'une banque tout en étant soumise à un régime de propriété différent.

Le commerce de détail a changé et il suffit, pour s'en rendre compte, de constater l'expansion des magasins de gros, qu'il s'agisse de Wal-Mart ou de Costco. Il y a quelques années, les municipalités de la région de Halifax-Dartmouth ont rivalisé pour attirer ces grossistes américains sur le marché canadien. De la même manière, le secteur des services financiers de détail évolue lui aussi. Ce sont les banques, les compagnies d'assurance ou les fonds communs de placement avec lesquels la plupart d'entre nous faisons affaire. De fait, la planification financière prend en compte l'ensemble des composantes des services financiers.

C'est, en soi, un secteur qui intéresse le gouvernement fédéral et les organismes de réglementation qui établissent des normes de contrôle et des normes de bonne gestion des planificateurs financiers. C'est un secteur sur lequel il serait important de se pencher à l'avenir.

Banking is not just simply retail banking, which many of us deal with on a day-by-day basis. We are also concerned with banking in a corporate arena, in a very competitive global arena. I have touched on the problems that we have seen with hedge funds and the involvement of not just American banks but others in some of these markets. Our banks and other financial institutions are in the derivative markets. They operate overseas. These markets are important, but I feel that they sometimes lack the attention that we should give them in terms of the risks that our institutions might engage in when servicing and being providers within these markets.

On the issue of mergers, the report gives us the context to examine these and examine them through the Competition Bureau or any other agency that you so wish that acts in the public interest. I would urge that this line be drawn very carefully in terms of markets and industries. In other words, I would not just say, "Let's demarcate banking in the context of deposit banking or retail banking." One needs to look at the issue of the totality of the market and the totality of the financial services industry.

If I ask, in terms of the mergers that are before us right now, whether merged banks can be competitive, I would have to answer the question that yes, I think they can. In many services which banks provide, the law of one price prevails. If one wants a mortgage or a GIC, it is eminently possible now to see the prices displayed and for you to cross-shop to get the best deal. This is not true in many of the other financial services that face us.

If we take insurance, for example — and I know the insurance lobby has been very active and very vocal — apart from term insurance, it is sometimes very difficult to separate the various services that are provided within an insurance contract and then compare price. But on many of the financial services that the banks provide, the law of one price can prevail because one can see quite openly what it is. Money, after all, is money. If you are borrowing it or lending it, price can be the key determining factor and it is available for one to examine.

Much attention is placed on competition, but I would also want to introduce the phrase "markets which are contestable." Just because a market is oligopolistic does not mean that it is not competitive. Economists are usually good at defining new words, and the word is one of contestability. Markets can be almost perfectly competitive with a few players, provided one has entry and that open entry is available. It is the government's job to provide this in some of its regulations. The merged banks can be very competitive if a level playing field is established.

Can competition increase? The answer to that would be yes. We already have some foreign competition. Many of you might hold credit cards from MBNA. It has been a very aggressive marketing force in Canada recently. I certainly hold one of its cards. It is a very dedicated, focused credit card provider. We are all aware of

Les services bancaires ne regroupent pas uniquement les services au détail que beaucoup d'entre nous utilisons quotidiennement. Nous nous intéressons également aux services bancaires offerts aux entreprises et sur la scène mondiale où la concurrence est vive. J'ai évoqué les problèmes suscités par les fonds de couverture et l'intervention de banques américaines et d'autres banques sur certains de ces marchés. Nos banques et nos autres institutions financières sont actives sur les marchés des produits dérivés. Elles offrent leurs services outre-mer. Ces marchés sont importants, mais je crois qu'on ne leur accorde pas toujours toute l'attention qu'ils méritent en raison des risques que nos institutions peuvent courir lorsqu'elles deviennent des fournisseurs de services sur ces marchés.

Au sujet des fusions, le rapport nous fournit le contexte nécessaire pour les examiner par l'intermédiaire du Bureau de la concurrence ou de tout autre organisme équivalent agissant en faveur de l'intérêt public. À mon avis, il faut être extrêmement prudent au moment de tirer la ligne sur le plan des marchés et les industries. Autrement dit, j'éviterais de circonscrire uniquement les services de caisse et les opérations bancaires de détail. En effet, il faut se pencher sur l'ensemble du marché et l'ensemble de l'industrie des services financiers.

À la question de savoir si les banques seront concurrentielles après leur fusion, je crois que la réponse est affirmative. En ce qui a trait à beaucoup de services offerts par les banques, c'est la loi du prix unique qui l'emporte. Que l'on soit à la recherche d'une hypothèque ou d'un CPG, on peut facilement vérifier les prix et comparer les services offerts par diverses institutions pour obtenir le meilleur prix. Ce n'est pas le cas pour beaucoup d'autres services financiers qui nous intéressent.

Prenons par exemple le cas de l'assurance. Je sais que le groupe de pression des assurances a été très actif et qu'il n'a pas hésité à se faire entendre. Mais hormis l'assurance temporaire, il est parfois très difficile de distinguer les divers risques couverts par une police d'assurance et de comparer les prix. En revanche, la règle du prix unique s'applique à beaucoup de services financiers offerts par les banques, car il est possible de se faire une idée claire du service offert. Après tout, l'argent c'est de l'argent. Que l'on emprunte ou que l'on prête de l'argent, le prix peut être le principal facteur déterminant et on peut facilement le vérifier.

Le rapport accorde beaucoup d'attention à la concurrence, mais j'aimerais également ajouter l'expression «marchés qui sont disputables». Ce n'est pas parce qu'un marché est oligopolistique qu'il est nécessairement fermé à la concurrence. Les économistes ont généralement beaucoup de talents pour définir de nouveaux mots et il s'agit ici du caractère disputable du marché. Les marchés peuvent être presque parfaitement compétitifs avec peu d'intervenants, pourvu que l'on puisse y pénétrer et que l'entrée soit libre. Il incombe au gouvernement d'imposer ces conditions par sa réglementation. Après leur fusion, les banques pourront être très compétitives si l'on établit des règles du jeu équitables.

La concurrence peut-elle augmenter? La réponse est affirmative. Nous devons déjà faire face à la concurrence étrangère. Beaucoup d'entre nous avons des cartes de crédit de la MBNA. Récemment, cette institution n'a pas ménagé ses efforts de marketing au Canada. J'ai une de ses cartes. C'est un

the presence of ING, a huge conglomerate from Europe in our market. It is not terribly prevalent right now, but it has the potential to increase its market share.

We have the potential for completely new entrants appearing south and north of the United States border. One hears rumours that Microsoft is interested in moving into financial services. It has the technological capability to do so. Banking, at the basic level, is really quite simple. There is nothing magic about borrowing and lending money and making a profit along the way. The magic right now is in terms of the technology and providing those customers gateways for access.

Our existing institutions can also increase the competition. There are great opportunities for the credit union movement to do that, and there are opportunities now, because of the Bank Act changes in 1990-91, for insurance companies to do that. They can certainly move into it, if they wish. The trend to demutualization can assist there. The government can play a role in opening up markets for that competition to increase.

Can choice increase? Yes, I believe it can. It would flow naturally from the competitive pressures. We have a wide range of products and services. There has been tremendous innovation. It is now possible to almost write your own mortgage, if you so wish; and include the features you want. There is no standardization necessarily. Our financial services providers can, in fact, make and match and customize mortgages and many other services for us.

I feel that our financial industry needs to provide more information. It can either do it by regulation or self-regulation. That would improve the disclosure and the understanding of what risks Canadians are moving into. I would stress that I do not think that many people fully understand the risks that they are taking with the huge amounts of funds they currently hold in their mutual funds.

Can all of this be achieved with safety and soundness? I certainly hope it can. However, it is up to the government in terms of harmonizing its regulations, not just with the provinces but in terms of financial markets with our international partners. It is insufficient to focus only on institutions. There has been a lot of focus on, say, the banks or insurance or the other providers. As I have stressed, I feel that we need to focus on markets and the linkage between institutions and industries and those markets.

Internationally, we are moving almost to single standards. In the video industry, we had the competition between VHS and Beta, and in the end one won out. We are starting to see international standards globally with respect to markets and how institutions fit into that. We are starting to see, over the last ten years, regulations that are international in focus, whether they be through the Bank of International Settlements, capital adequacy or whatever.

fournisseur de crédit très dévoué et déterminé. Nous savons tous que ING, un énorme conglomérat européen, est présent sur notre marché. Il n'occupe pas pour le moment une place énorme, mais il a le potentiel d'augmenter sa part du marché.

Il est possible que se présentent des intervenants entièrement nouveaux au sud et au nord de la frontière américaine. D'après certaines rumeurs, Microsoft serait intéressé à se lancer dans les services financiers. Il a la capacité technique de le faire. Les services bancaires ordinaires ne sont pas très compliqués. Ce n'est pas très sorcier d'emprunter et de prêter de l'argent et d'en retirer un profit au passage. Actuellement, tout l'art réside dans la technologie et dans la création de points d'accès pour la clientèle.

Nos institutions existantes peuvent elles aussi augmenter la concurrence. Le mouvement des coopératives de crédit a beaucoup de potentiel dans ce domaine et les modifications apportées à la Loi sur les banques en 1990-1991 ont ouvert de nombreuses possibilités pour les compagnies d'assurance. Elles peuvent certainement se lancer sur ce marché si elles le désirent. La tendance au retrait de la forme mutuelle peut être utile dans ce cas. Le gouvernement peut contribuer à accroître la concurrence en ouvrant les marchés.

Est-ce que les choix seront plus nombreux? Je pense que oui. Cette augmentation découlera naturellement des pressions de la concurrence. Nous disposons d'une vaste gamme de produits et services. Il y a eu d'énormes innovations. Il est possible actuellement de souscrire une hypothèque à la carte dont on peut choisir les composantes. Il n'y a pas nécessairement de standardisation. Nos fournisseurs de services financiers peuvent en fait nous proposer des hypothèques et beaucoup d'autres services adaptés à nos besoins.

Je pense que notre industrie des services financiers doit nous fournir plus d'informations. Elle peut inciter à le faire par la réglementation ou l'autoréglementation. Cela permettrait aux Canadiens de mieux comprendre les risques qu'ils prennent et d'améliorer la divulgation des informations. Permettez-moi de rappeler qu'à mon avis beaucoup de gens ne comprennent pas vraiment tous les risques qu'ils prennent avec les énormes placements qu'ils détiennent dans les fonds communs de placement.

Peut-on envisager que tout cela se fasse de manière sûre et intègre? Je l'espère. Cependant, il incombe au gouvernement d'harmoniser ces règlements, pas uniquement avec les provinces, mais avec nos partenaires internationaux sur les marchés financiers. Il ne suffit pas de réglementer les institutions financières. On s'est beaucoup penché par exemple sur les banques, les assurances ou les autres fournisseurs de services. Comme je l'ai déjà dit, je crois qu'il faut mettre l'accent sur les marchés et sur le lien entre les institutions et les industries ainsi qu'entre les marchés eux-mêmes.

Sur le plan international, nous nous dirigeons pratiquement vers des normes universelles. Vous vous souvenez que, dans l'industrie de la vidéo, la norme VHS et la norme Beta se faisaient concurrence, mais qu'une d'entre elles a fini par l'emporter. Nous commençons à voir des normes internationales s'instaurer dans les marchés mondiaux et les institutions s'adaptent à ces normes. Depuis une dizaine d'années, des règlements de portée

Whichever way we look at it and whatever is decided, the first theme of the task force is change. We are going to have to change, whether we like it or not, because the status quo is not an option. The movements that are occurring will make sure that it is not an option. I hope that we will not have benign neglect and artificial lines of protection; I hope the bashing that has gone on will not continue, otherwise, we will not get a strategic direction from our financial services industry in response to the challenges that it faces. Then it will not be able to take full account of the opportunities.

Financial services are critical in any country. Given the openness of the Canadian economy in trade, the competitive pressures are apparent to us as we open up our financial services sector. I certainly would welcome that being opened up further.

As I have listed in my earlier remarks this morning, we have to focus on markets and harmonization. I feel that the task force provides the road map for the future. It carefully examines the broader issues far more than simply focusing on bank mergers. The challenge is there for us all. The federal government can show great leadership here, instead of merely political expedience.

I am reminded of the debates that we put ourselves through at the time of NAFTA. I lived through this in the U.K., when the debate was on about joining the common market. Certainly, now this is no longer much of an issue there. The big issue now is whether or not it should join the Euro. I also feel, although I do not fully detect this in Canada, that there is much evidence to suggest that it was in the best interest of Canada as a whole to enter into the NAFTA and all that will come from that. I welcome the current government's initiatives in its move to expand NAFTA with Chile, as well as its various other initiatives. We could have a free trade of the Americas; we could have a free trade linking Europe, and so on.

I would urge you to recommend the adoption of the MacKay report. As I stressed previously, as I understand it, it was unanimous, the results of extensive consultation. I thank you for giving me the opportunity of being here and presenting to you. I would welcome any questions that you may have.

The Chairman: As I would have expected of someone with economic training, you have talked very much in favour of prevailing market forces. You have lived in this region for a long time. There is a reasonably widely held view — not unanimous, by any means — that pure market forces inevitably hurt the Atlantic region and that one needs some moderating impact in order to ensure adequate levels of service throughout the region.

internationale s'imposent, soit par la Banque des règlements internationaux, soit pour assurer l'adéquation du capital.

Quelle que soit l'analyse qu'on fasse et quelle que soit la décision qui sera prise, on constate que le thème principal du groupe de travail, c'est le changement. Il faudra s'adapter au changement, qu'on le veuille ou non, car aucune option ne prévoit le statu quo. L'évolution qui se produit prendra bien soin d'écarter cette option. J'espère que la situation ne suscitera pas une aimable indifférence ni des mesures artificielles de protection; j'espère que les critiques qui se sont élevées cesseront, sinon notre industrie des services financiers ne pourra exprimer les orientations stratégiques qu'elle doit prendre pour faire face aux défis qui l'attendent. Et cela l'empêchera de tirer pleinement parti des possibilités qui s'offrent à elle.

Les services financiers sont d'une importance cruciale dans tous les pays. En raison de l'ouverture de l'économie canadienne au commerce, nous prenons pleinement conscience des pressions qu'exerce la concurrence à mesure que nous ouvrons notre secteur des services financiers. Je souhaiterais quant à moi une plus grande ouverture.

Ainsi que je l'ai indiqué dans mes remarques précédentes, nous devons nous concentrer sur les marchés et sur l'harmonisation. À mon sens, le groupe de travail nous montre la voie à suivre pour l'avenir. Il examine attentivement les questions générales plutôt que de se pencher simplement sur la fusion des banques. Nous avons tous à relever le défi. Le gouvernement fédéral peut faire preuve d'un grand leadership sur cette question, plutôt que de se contenter de quelques expédients politiques.

Je me souviens des débats qui faisaient rage au Canada au moment de l'adoption de l'ALENA. J'ai vécu la même chose au Royaume-Uni au moment où il envisageait l'adhésion au marché commun. Cette question n'est plus véritablement d'actualité là-bas. La grande question est de savoir si la Grande-Bretagne doit adopter l'euro. Je suis convaincu également, même si cette opinion ne semble pas généralisée au Canada, que c'était tout à fait dans notre intérêt d'adhérer à l'ALENA et que l'accord aura encore de nombreuses incidences positives. Je félicite le gouvernement actuel pour ses diverses initiatives, notamment celle d'étendre l'ALENA au Chili. On peut envisager une zone de libre-échange dans les Amériques, une zone qui pourrait avoir des liens avec l'Europe et d'autres marchés.

Je vous demande donc de recommander l'adoption du rapport MacKay. C'est je crois, comme je l'ai mentionné précédemment, un rapport unanime qui est le résultat d'une consultation approfondie. Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de venir témoigner devant vous. Je suis prêt à répondre aux questions que vous voudrez bien me poser.

Le président: Comme je pouvais m'y attendre de la part d'un économiste, vous êtes nettement en faveur des forces vives du marché. Vous habitez dans cette région depuis longtemps. Selon une opinion assez répandue — mais pas générale, loin s'en faut — les forces pures du marché auront inévitablement un impact négatif sur la région de l'Atlantique et il faut, en conséquence, atténuer cet impact afin de garantir des niveaux de services suffisants dans toute la région.

When you look at the MacKay report purely from the perspective of the region — and I do not mean the perspective of Metro Halifax but that of the predominantly rural nature of the region — are there any elements of it that concern you? While you may think that they are good for the country as a whole, do you think that they could have a negative impact on the region specifically?

Mr. Dodds: There are several issues out there. Right now, we are debating whether we move forward with some of the recommendations or not. One of the issues which I heard before the Liberal caucus, and it relates to Atlantic Canada, is the issue of accessibility to financial services in the context of rural Canada as a whole. That issue needs to be addressed.

It is being addressed with the move to technology, with the move to ABM machines and so on. Whatever happens, issues of accessibility in an area such as Atlantic Canada, which has a small population base and a rural nature, will remain.

Obviously, in the area of small business we need far more innovation. In Atlantic Canada, as I know you are aware, Senator Kirby, along with the other members of this committee, small business plays a vital role in Atlantic Canada. That is true across many other parts of Canada, as well. The banks and others are often criticized as to their lack of provision of small business loans.

There are issues that come up in the task force report that talk about new initiatives, and I am not just talking about the government setting up more institutions. We have done that in the past. There is the Business Development Bank and so on. I am talking about more innovative possibilities. Let me describe one that we have at our Small Business Development Centre at Saint Mary's University. We went into the business of microloans, very small loans. We have funds from one of the banks and the provincial government. We have a separate committee made up of business people. It is almost like a United Way-type committee that assesses the efficacy of the application for small loans, not just for business start-ups, but in some instances in maintaining the business.

The bottom line is that we need to encourage small business. Not all businesses will succeed. There are a lot of risks there. There are avenues that banks and other lenders could use. Our pension funds could do more. I have seen this in the U.K., where pension funds for municipalities and pension funds for utilities and others have reserved some of their funds to stay in the city or the town or the region where the money has come from. There are a lot of alternatives, if we can think outside of the box, that one could do in the area of small business.

Senator Kenny: Professor Dodds, your presentation was very interesting and challenging.

Si l'on se place du point de vue de la région — pas seulement du centre de Halifax, mais de l'ensemble de la région qui est surtout de type rural — est-ce que le rapport MacKay contient, selon vous, des éléments préoccupants? Vous pensez sans doute que les recommandations du rapport MacKay sont bonnes pour le pays en général, mais est-ce que vous croyez qu'elles auraient une incidence négative sur la région en particulier?

M. Dodds: Cela soulève plusieurs questions. Pour le moment, nous en sommes à nous demander si nous voulons aller de l'avant avec certaines recommandations. Une des questions qui a été évoquée devant le caucus libéral et qui se rapporte à la région de l'Atlantique, concerne l'accessibilité des services financiers dans toutes les régions rurales du Canada. Il faut trouver réponse à cette question.

La solution consiste actuellement à faire appel à la technologie, aux guichets automatiques, et cetera. Quoi qu'il arrive, la question de l'accessibilité dans une région comme celle de l'Atlantique dont la population est restreinte et de nature rurale, continuera de se poser.

Il est clair que nous avons besoin de beaucoup d'autres innovations dans le domaine de la petite entreprise. Comme vous le savez, sénateur Kirby et messieurs et mesdames les autres membres du comité, la petite entreprise joue un rôle vital dans la région atlantique du Canada. C'est également le cas dans beaucoup d'autres régions du Canada. On reproche souvent aux banques et aux autres institutions de ne pas offrir de prêts aux petites entreprises.

Le rapport du groupe de travail évoque un certain nombre d'initiatives nouvelles qui ne consistent pas uniquement pour le gouvernement à multiplier les établissements bancaires. Nous l'avons fait par le passé. Il y a la Banque fédérale de développement et d'autres organismes analogues. Je pense plutôt à des possibilités plus innovatrices. Permettez-moi de vous décrire ce que nous proposons à notre Centre de développement de la petite entreprise à l'Université Saint Mary's. Nous proposons des microprêts, c'est-à-dire des prêts de très petits montants. Les fonds nous proviennent des banques et du gouvernement provincial. Nous avons un comité composé de membres du milieu des affaires. Ce comité qui ressemble un peu à une équipe de Centraide évalue le bien-fondé des demandes de prêts, pas seulement pour le démarrage d'entreprises, mais dans certains cas pour le maintien de certaines entreprises existantes.

Cela signifie au bout du compte que les petites entreprises ont besoin d'être encouragées. Nous prenons beaucoup de risques, parce qu'elles ne réussiront pas toutes. Il existe d'autres moyens que les banques et les autres bailleurs de fonds pourraient utiliser. Nos fonds de pension en seraient un exemple. Au Royaume-Uni par exemple, les municipalités et certains services publics ont décidé de conserver une partie des fonds de pension dans la ville ou dans la région d'où ils proviennent. En faisant preuve d'un peu d'imagination, on s'aperçoit qu'il y a beaucoup de possibilités qui pourraient s'appliquer dans le secteur de la petite entreprise.

Le sénateur Kenny: Monsieur Dodds, votre exposé a été très intéressant et très stimulant.

You referred to Canadian control a couple of times. Would you differentiate for the committee whether you were talking about ownership or regulation?

Mr. Dodds: Ownership is a key issue. I really mean ownership. We have a duty, which we cannot escape, for regulatory control, and I certainly welcome that. Our regulatory controls will, to some extent, have to mirror what is emerging globally, just as we have adopted the BIS standards for capital adequacy.

Senator Kenny: Why is ownership important if we can regulate?

Mr. Dodds: You can regulate something to death, if you wish. I certainly would not want that, and I am sure that you would not, either.

In terms of our industry's growth, if we do not permit developments in terms of these mergers, we may get creeping ownership from overseas. We will be forced into this in terms of our banks. In the bank mergers, in particular, I welcome maintaining a strong Canadian presence in that segment of the financial services industry, a presence that we would hope to be able to protect against any foreign competition.

Senator Kenny: I am diverting from my line of questioning, but I find your answers provocative. We went through this debate in the oil industry, for example, a decade ago. We all thought that Canadian ownership was pretty important.

Senator Kelleher: You did alone. **Senator Oliver:** Speak for yourself.

Senator Kenny: Certain of the more enlightened members of the committee thought that Canadian ownership was a desirable feature. Now some of us have a new enlightenment and no longer think that we need to have quite the same levels of Canadian ownership in that particular segment that we did then.

What is so different about the financial services industry that we actually have to have ownership when we have the capacity to see that these folks behave as good citizens, no matter where they come from?

Mr. Dodds: I am not sure, with respect, that we have that capacity, particularly in many of the overseas operations that some of our financial institutions engage in.

At the time of the collapse of Confederation Life, it was quite revealing how the regulators were perhaps unaware of many of the activities and the interlinking activities that were going on. With the problems that have surfaced with the hedge funds, one is quite surprised to see the amount of funds that have been lent by U.S. banks and other banks to some of these funds.

Vous avez parlé à plusieurs reprises de contrôle canadien. Pouvez-vous préciser, pour le bénéfice des membres du comité, s'il est question de propriété ou de réglementation?

M. Dodds: La propriété est une question capitale, car il s'agit bien de propriété. Nous ne pouvons pas échapper à notre devoir d'imposer un contrôle réglementaire que j'approuve totalement. Nos mécanismes de contrôle réglementaire devront, dans une certaine mesure s'adapter aux nouvelles normes mondiales, tout comme nous avons adopté les normes de la BRI en matière d'adéquation du capital.

Le sénateur Kenny: Pourquoi la propriété est-elle importante si nous avons le pouvoir de réglementer?

M. Dodds: Il est possible de réglementer à outrance, mais je pense que ni vous ni moi ne serions en faveur d'une telle réglementation.

Si nous ne permettons pas à l'industrie de croître en autorisant des développements tels que ces fusions, nous risquons d'être envahis subrepticement par des institutions de l'étranger. Nos banques ne pourront pas y échapper. Ce qui me plaît en particulier dans la fusion des banques, c'est qu'elle nous permettra de maintenir une présence canadienne forte dans ce segment de l'industrie des services financiers, une présence que nous espérons suffisante pour nous protéger de la concurrence étrangère.

Le sénateur Kenny: Je m'écarte de mes questions, mais vos réponses m'interpellent. Nous avons consacré un même débat à l'industrie du pétrole, par exemple, il y a une dizaine d'années. Nous étions tous convaincus que la propriété canadienne était assez importante.

Le sénateur Kelleher: Vous étiez le seul. Le sénateur Oliver: Parlez pour vous.

Le sénateur Kenny: Quelques-uns des membres les plus éclairés du comité estimaient que la propriété canadienne était souhaitable. Aujourd'hui, certains d'entre nous voient les choses différemment et ne pensent plus que nous devons conserver le même degré de propriété canadienne dans ce segment particulier.

Est-ce que les services financiers sont différents au point que nous devons vraiment conserver la propriété de ce secteur, alors que l'on n'a peut-être rien à craindre des gens qui viendront d'ailleurs, dans la mesure où ils se comporteront comme de bons citoyens?

M. Dodds: En tout respect, je ne suis pas certain que nous pouvons avoir une telle certitude, en particulier en ce qui a trait aux opérations que certaines de nos institutions financières effectuent à l'étranger.

On a pu constater, au moment de la faillite de la Confederation Life, que les organismes de réglementation n'étaient peut-être pas au courant de bon nombre des activités et des relations de cet établissement. Compte tenu des problèmes observés avec les fonds de couverture, on peut être surpris d'apprendre le volume des fonds qui ont été prêtés par des banques américaines et d'autres banques à certains de ces fonds.

One has to look quite carefully at regulatory issues and recognize that one cannot control everything. Particularly when one has institutions that are engaged in financial markets and these financial markets are global, in the end, who regulates? This is a key issue right now. The IMF, as a surveillance operation, has clearly failed in Mexico. Again, I would want to see some pan-regulatory controls, particularly on the movement of cross-border capital flows and those flows which dwarf our trade.

The average Canadian is not aware of the risks nor of the amount of money that flows in and out of Canada and other countries, which far outweighs the amount of trade that we actually engage in in goods and services.

Senator Kenny: At the risk of getting into a debate — and I know the chair will stop me if I seem to be debating — you have made a case for regulation. I would like to hear you make the case for ownership. Would we not have had that failure if we had had more Canadian ownership? Would hedge funds be in better shape? Can you demonstrate that we would not have a problem with hedge funds if there was a higher Canadian ownership content? I did not hear you make that case.

Mr. Dodds: If I come back to the issue of ownership, every country in the world, with one exception, has tended to rely heavily on ownership of its financial system. The financial sector has been the last sector in most economies to be deregulated and to lower its barriers.

In an ideal world, being a free market person, I would not be too concerned if many of our financial services were cross-owned or half-owned by others. The regulations can take care of many of the issues, and I suspect that you are saying the same. However, I do not think we are ready for it yet. As a Canadian, I feel that ownership is an important issue. If we allow the control of a lot of our capital and our capital base to disappear in terms of ownership from foreign countries, we might lose something. We would lose something of our identity, and we would lose something of our economic well-being.

One can see this with the debate right now with respect to Canadian content of magazines and so on. If we are fighting over that issue, why are we not fighting over trying to maintain Canadian content in our financial services industry?

Senator Kenny: The chair talked about market-driven forces, as you did. It appears to be the mantra of the day that we want to see more competition. However, are we not really looking at a pendulum, and watching it swing in the direction of a little more competition? If we all came back in three years or five years, we would be watching the pendulum swing in the opposite direction.

Mr. Dodds: I do not think so. The landscape is changing right across the world, particularly in Europe. There is no turning back. It is a different landscape. The controls should come back and

Il faut examiner attentivement les questions de réglementation et accepter de ne pas pouvoir tout contrôler. On peut se demander en particulier qui réglemente dans le cas des institutions qui traitent sur les marchés financiers à l'échelon mondial? C'est une question importante qui se pose actuellement. Le FMI a clairement failli à sa tâche d'organisme de surveillance au Mexique. Je répète que je souhaiterais l'application de contrôles réglementaires universels applicables en particulier aux flux frontaliers de capitaux et aux mouvements contraires à nos intérêts commerciaux.

Le Canadien moyen n'a pas conscience des risques ni du volume de capitaux qui entrent et sortent du Canada et d'autres pays, volume qui est de loin supérieur à notre balance commerciale des biens et services.

Le sénateur Kenny: Au risque de provoquer un débat — et je sais que le président interviendra pour l'arrêter — j'aimerais souligner que vous avez prôné la réglementation. J'aimerais vous entendre justifier la propriété. Est-ce que la situation aurait été différente si les parts canadiennes avaient été plus importantes? Est-ce que les fonds de couverture seraient en meilleur état? Pouvez-vous nous prouver qu'il n'y aurait pas de problème sur le plan des fonds de couverture si la part de la propriété canadienne avait été plus élevée? Je n'ai rien entendu de tel dans votre bouche.

M. Dodds: Revenons à la question de la propriété. Tous les pays du monde, à l'exception d'un seul, ont eu tendance à renforcer la propriété de leur système financier. Le secteur financier a été, dans la plupart des économies, le dernier à être déréglementé et à abaisser ses barrières.

Étant partisan du libre-échange, je ne m'inquiéterais pas trop, dans un monde idéal, du fait qu'une grande partie de nos services financiers soient détenus partiellement par d'autres ou en copropriété avec d'autres. Les règlements suffisent à régler bon nombre des problèmes et je pense que vous partagez cet avis. Cependant, je ne pense pas que nous soyons encore prêts à une telle situation. En tant que Canadien, la question de la propriété me paraît importante. Si nous perdons le contrôle d'une grande partie de notre capital et que la propriété de notre capital de base passe aux mains de pays étrangers, nous risquons de perdre quelque chose. Nous perdrions une partie de notre identité et de notre bien-être économique.

C'est exactement ce qui se passe en ce moment avec le débat sur le contenu canadien des magazines, par exemple. Si nous nous démenons pour conserver un certain contenu canadien dans ce domaine, pourquoi ne pas faire la même chose dans le domaine des services financiers?

Le sénateur Kenny: Le président a évoqué, comme vous, les forces déterminées par le marché. De nos jours, il semble être de mise de réclamer une plus grande concurrence. Pourtant, si l'on regarde le pendule, est-ce qu'il ne se dirige pas vers une concurrence légèrement accrue? Dans trois ou cinq ans, le pendule ira dans la direction opposée.

M. Dodds: Je ne pense pas. Le contexte est en train de changer partout dans le monde et en particulier en Europe. Il n'est pas possible de revenir en arrière. Les conditions sont différentes. Il re-regulate in the areas of public disclosure and information flows at the retail level. The corporate level can look after itself; it is buyer beware. But at the retail level, we need more information flow and disclosure of what it costs and what commissions and so on are actually being paid. That is relatively straightforward.

The pendulum needs to swing in terms of the harmonization of controls and regulations across this country with respect to the feds and the provinces, particularly in the area of security markets. We would see re-regulation there, and I would certainly welcome that. Re-regulation should occur in terms of pan- re-regulation through OECD or G-7 or some other forum across the country. It is in our mutual best interest.

I can certainly see the pendulum swinging but not swinging back to where we were.

Senator Kenny: That leads to my last question. You have described a very complex financial services sector with a variety of consumer choices. Where should the burden of education rest: on the consumer, the industry, or the government?

Mr. Dodds: The government can provide the framework for what is good practice in the industry. It is beholden upon the financial services industry, and certainly we — and I say "we" as the Governor of the Institute of Canadian Banks — are attempting to do this through the education of financial professionals. I have to say that I am not terribly impressed with some of that knowledge base that exists in our industry right now. I feel that a lot more needs to be done at that level, so if someone goes into a bank or a credit union and talks to a financial planner, they would have very clear information and knowledgeable information given to them. That is not just information about the product. It might be information with respect to the other risks, the currency risks and the general issues that one gets in the economy, such as in the national newspapers.

I do not see that right now. It is a challenge for the industry as a whole to provide that well-educated and knowledgeable force. It is good business practice for them to do that.

On the issue of how consumers are educated, to a large extent that is up to us, but the industry can provide the media for that, which it is doing with workshops and seminars and so on. A lot of that is tied in some way to the different products that they wish to sell. It is up to the financial media, such as magazines and newspapers. They do a good job. If we looked at the number of pages that are dedicated to finances in our national newspapers and even our local newspapers, compared to what it was 10 or 15 years ago, we would see that the media industry has moved in providing that education. It needs to do more, but in the end, the emphasis is on the industry to have knowledgeable people in place to guide consumers.

Senator Kenny: So there is no government role?

faudrait ramener les contrôles et imposer à nouveau la réglementation dans les domaines de la divulgation publique et de la diffusion d'informations au niveau des services de détail. Les entreprises peuvent se débrouiller elles-mêmes car, dans ce secteur, la prudence est indispensable de la part des acheteurs. Au niveau du détail, il faut plus d'informations et la divulgation des coûts et des commissions. C'est relativement simple.

Le pendule doit revenir vers une certaine harmonisation des mécanismes de contrôle et des règlements fédéraux et provinciaux, en particulier dans le secteur des valeurs mobilières. Je serais tout à fait en faveur d'une rerégulation dans ce secteur. Cette rerégulation devrait se présenter sous la forme d'une réglementation universelle relevant de l'OCDE ou du G-7 ou de toute autre tribune. Il y va de notre intérêt.

Je crois en effet que le pendule bouge, mais pas en direction de la situation antérieure.

Le sénateur Kenny: Voilà qui mène à ma dernière question. Vous avez décrit un secteur des services financiers très complexe offrant une variété de choix au consommateur. À qui devrait incomber le fardeau de l'éducation: au consommateur, à l'industrie ou au gouvernement?

M. Dodds: Le gouvernement peut définir les règles de pratique de l'industrie. L'éducation incombe à l'industrie des services financiers et je peux affirmer, en tant qu'administrateur de l'Institut des banquiers canadiens, que nous essayons de nous acquitter de cette tâche par l'éducation des professionnels de la finance. J'avoue que je ne suis pas terriblement impressionné par le niveau de connaissances qui existe actuellement dans notre industrie. Je crois qu'il faut nettement intensifier les efforts à ce niveau de manière à ce que le client d'une banque ou d'une caisse de crédit puisse obtenir des informations très claires et pertinentes en s'adressant à un planificateur financier. Il ne s'agit pas uniquement d'informations sur les produits. Cela pourrait être des informations sur les risques, les risques qui menacent la monnaie et les questions générales qui touchent l'économie, telles qu'on en parle dans les journaux nationaux.

Pour le moment, je ne vois rien de tout cela. Le défi pour l'industrie dans son ensemble est de mettre en place un personnel bien informé et bien documenté. C'est une simple règle de bonne pratique.

Quant à l'éducation des consommateurs, c'est une question qui relève en bonne partie de nous, mais l'industrie peut nous en donner les moyens en organisant des ateliers, des colloques, et cetera. Tout cela est lié en grande partie aux différents produits qui sont proposés aux consommateurs. Cette tâche incombe aux médias financiers. Les magazines et les journaux spécialisés font du bon travail. Si l'on en juge par le nombre de pages que nos journaux nationaux et même nos journaux locaux consacrent aux finances par rapport à ce qui se faisait il y a 10 ou 15 ans, on constate que les médias contribuent à cette éducation du public. Ils doivent accentuer leurs efforts, mais au bout du compte, c'est l'industrie des services financiers elle-même qui doit disposer de personnes compétentes pour guider les consommateurs.

Le sénateur Kenny: Alors, le gouvernement n'a rien à faire?

Mr. Dodds: The government can provide the legislation perhaps or the framework, in terms of soft regulation, as to how financial planners and others operate to get best practice. If you, as a consumer, go to a financial planner or to a bank or whatever it is, you can be assured of a certain level of service. Beyond that, I don't see a role for the government.

Senator Angus: Thank you for your very interesting comments. We are interested in your emphasis on placing more focus on the market forces as opposed to institutions themselves and, I assume, regulation.

I gather from the other comments you have made that you recognize that the market forces need to be tempered from time to time, especially where public policy reasons prevail. We are focusing, of course, on the obvious one: "too big to fail." Given your vast experience and interest in this whole area, I would appreciate your comment on this, within the Canadian context, before we unshackle it, if you will. What is too big to fail, in your view?

This is focusing a bit on the institutions, but it is a public policy matter. Are banks already too big to fail?

Mr. Dodds: Yes, they are. It would be inconceivable for one of the large Canadian banks to fail. I hope that they have enough management controls and that there are enough regulatory controls in place to prevent that. We would be on a dangerous path if we felt that one of us could fail and the rest of the system would survive. I don't see that it would.

Confidence is a key factor in any financial market and financial institution. If one of our large banks was to currently fail, it would be no different if the merged large banks would fail. That being a given, in your view, would require the government's involvement in the bail-out of a bank that was in a failing mode.

Mr. Dodds: I did say that one has to have one's regulatory controls *ex ante*, preventative and under surveillance. If you take banks as an example that one is focusing on, do banks themselves and do the regulators — and I am not implying anything untoward here — fully understand the nature of risks that one has now in derivative trading? The hedge funds have illustrated that a lot of people did not fully understand the leverage that occurs in these instruments and the knock-on effect that that can have on the banking system and throughout the financial system.

In answer to your question, a regulator is not just regulating the loan and the mortgage portfolio. Are they lending too much to the real estate sector and are they doing this and that? It is now extending into the trading in foreign currency, swaps, options, and various other derivatives like that.

Senator Meighen: What about too big to save? Can we get into that position with the globalization and mergers?

M. Dodds: Le gouvernement peut éventuellement proposer un cadre législatif ou réglementaire précisant les règles de pratique des planificateurs financiers et autres intervenants. Un consommateur qui consulte un planificateur financier ou une banque doit pouvoir être assuré d'un certain niveau de service. À par cela, je n'envisage aucun rôle pour le gouvernement.

Le sénateur Angus: Je vous remercie pour vos commentaires très pertinents. Nous sommes intéressés par votre insistance à mettre plus l'accent sur les forces du marché que sur les institutions elles-mêmes et je suppose, sur la réglementation.

D'après les autres commentaires que vous avez faits, je suppose que vous reconnaissez qu'il faut freiner de temps à autre les forces du marché, surtout pour des raisons dictées par la politique gouvernementale. Bien entendu, nous nous posons la question évidente: quand une institution est-elle trop grosse pour faire faillite? En raison de votre grande expérience et de votre intérit pour l'ensemble de ce domaine, j'aimerais connaître votre opinion à ce sujet, dans le contexte canadien, avant que l'on décide, si vous voulez, de le libéraliser. À votre avis, à quel moment une institution est-elle trop grande pour ne pas faire faillite?

Je mets un peu l'accent sur les institutions, mais c'est une question de politique gouvernementale. Les banques sont-elles déjà trop grosses pour faire faillite?

M. Dodds: Tout à fait. Il est inconcevable que les grandes banques canadiennes fassent faillite. J'espère qu'elles appliquent suffisamment de contrôles de gestion et suffisamment de contrôles réglementaires pour empêcher une telle chose. Il serait dangereux pour nous de croire que le système pourrait survivre si une de nos institutions faisait faillite. Je pense qu'il ne résisterait pas.

Le sénateur Angus: La confiance est le facteur clé sur un marché financier et dans une institution financière. Cela étant dit, il faudrait, à votre avis, que le gouvernement renfloue une banque qui serait sur le point de faire faillite.

M. Dodds: J'ai dit qu'il faut implanter une réglementation *ex ante*, afin de jouer un rôle de prévention et de surveillance. Puisqu'on parle des banques et sans vouloir offenser personne, est-ce que les banques elles-mêmes et les organismes de réglementation connaissent vraiment la nature des risques que représente le commerce des produits dérivés? Les fonds de couverture nous ont montré que beaucoup de gens n'avaient vraiment pas saisi le levier que procurent ces instruments, ni les implications qu'ils peuvent avoir sur le secteur bancaire et le secteur financier en général.

En réponse à votre question, un organisme de réglementation ne se contente pas de contrôler un prêt et un portefeuille d'hypothèques. Il n'examine pas seulement le volume des prêts au secteur immobilier et certaines autres opérations. Il s'étend désormais au commerce des devises étrangères, aux opérations de crédit réciproque, aux options et aux divers autres produits dérivés.

Le sénateur Meighen: Est-il possible qu'une institution en péril soit trop grosse pour pouvoir être renflouée? Est-ce que c'est un risque que nous courons avec la mondialisation et les fusions?

Mr. Dodds: If we do not save an institution such as a large bank or perhaps even a large life insurance company — although we let Confederation Life go — we have to recognize that in the banking system right now it plays a key role in terms of our exchange economy in managing the payment system and so on. It is not quite the same as insurance. In fact, it is at the very centre of the economy in terms of our everyday transactions and trading transactions, whether it is letters of credit or trade credit instruments and so on.

The institution is a little different, but one can reach the point where, if we do not save something, everything else goes with it and contagion would follow. It is a question, then, on the *ex poste* side of regulation — I have said the *ex ante* side — of saying, "How do we manage a crisis?" and at what point do we disengage?

The U.K. had this with Barings Bank. Does it let Barings Bank, for its stupidity, go to the wall? In the end, it decided to do it. ING walked in and took it over. The ripples were minuscule. That is a judgment call by the industry, and we saw how the industry was brought in with the regulators to save the hedge fund in the U.S. It was not just the government on its own. There is a partnership here. It realized that if it had gone, there could have been a downward spiral.

One hits a very dangerous side when you say, "Too big not to save," because in the end we are dealing with confidence. Confidence can be shattered in a second, but it takes a long time to develop.

Senator Angus: This area raises other issues of structure. The MacKay report devoted quite a bit of time to structure. We have heard evidence in the U.S. about how some regulators favour a holding company model and some do not. We have questioned among ourselves whether a holding company model or a parent subsidiary model are really the same thing, after you have cut through the red tape. I guess it depends to what extent the holding company itself is regulated.

In this "too big to fail" or "too big to save" debate, you have highlighted how a whole bank's net worth can be transferred off the books with these new products literally in seconds by pushing a button, whereas we think of traditional retail banking as deposit taking and so on. Can you insulate by structure the traditional type of banking business from these more volatile operations that some of the big banks want to engage in in the global markets? If so, what would you advocate we might adopt for our system?

Mr. Dodds: Traditional banking is a dinosaur, and it is going because it is being merged with many other activities. As I said, it is not terribly difficult to become a banker. Many of us used to want to do that when we played Monopoly, if one recalls. I used

M. Dodds: Si nous ne sauvons pas une institution comme une grande banque ou peut-être même une grande compagnie d'assurance-vie — même si nous avons abandonné la Confederation Life — nous devons reconnaître que le secteur bancaire joue actuellement un rôle clé dans notre économie des changes, dans la gestion du système de paiement, et cetera. Ce n'est pas tout à fait la même chose que dans le secteur des assurances. De fait, le secteur bancaire est au centre même de l'économie, qu'il s'agisse des opérations quotidiennes et commerciales, des lettres de crédit ou des effets de crédit commercial.

L'institution est peut-Être un peu différente, mais on en arrive au point où, si on laisse disparaître un élément du système, il risque d'entraîner tout le reste avec lui par contagion. Il s'agit donc d'appliquer une réglementation *ex poste* — j'ai déjà parlé de la réglementation *ex ante* — et de se demander de quelle manière nous pouvons réagir à une crise et à quel point nous décidons de ne plus rien tenter.

C'est ce qui s'est passé en Grande-Bretagne avec la Barings Bank. Fallait-il laisser la banque Barings faire les frais de sa stupidité? C'est ce qui a fini par lui arriver. Par la suite, elle a été reprise par ING. Les répercussions ont été minimes. C'est à l'industrie de décider et nous avons vu comment l'industrie a été amenée par les organismes de réglementation à sauver le fonds de couverture aux États-Unis. Le gouvernement n'était pas le seul à intervenir. Il a agi en partenariat. Il a compris qu'en cas de disparition, il y aurait eu une spirale à la baisse.

Il est très dangereux de penser qu'une institution est trop grosse pour être renflouée, car on touche finalement à la confiance. Il suffit d'une seconde pour détruire la confiance, mais il faut longtemps pour la regagner.

Le sénateur Angus: Cela soulève d'autres questions de structure. Le rapport MacKay a consacré pas mal de pages à la structure. Nous avons noté qu'aux États-Unis, certains organismes de réglementation, contrairement à d'autres, sont en faveur du modèle de la société de portefeuille. Nous nous sommes demandés s'il y avait une différence entre le modèle de la société de portefeuille et le modèle de la filiale et de la société mère, abstraction faite des particularités administratives. Je suppose que cela dépend de la réglementation qui s'applique à la société de portefeuille elle-même.

Dans ce débat au sujet des institutions «trop grosses pour faire faillite» ou «trop grosses pour être renflouées», vous avez montré comment tout l'actif d'une banque peut être investi en quelques secondes dans ces nouveaux produits, alors qu'on garde encore l'image traditionnelle de la banque comme une institution de dépôt. Est-il possible de préserver la structure traditionnelle des banques de ces opérations plus volatiles auxquelles certaines grosses banques veulent se livrer sur les marchés mondiaux? Dans l'affirmative, qu'est-ce que vous nous proposez d'adopter pour notre système?

M. Dodds: Les services bancaires traditionnels sont, comme les dinosaures, condamnés à disparaître, parce qu'ils sont combinés avec beaucoup d'autres activités. Comme je l'ai dit, ce n'est pas très difficile de devenir banquier. C'était le rêve de

to fight with my sister over who became banker because, for some reason, one felt that that gave you some power, if only just because one doled out the notes.

Traditional banking is quite straightforward. If we look at our Canadian banks and many other banks overseas, the amount of the profit that they derive from that is declining. It is these other activities in security markets that are increasing. To some extent, the question you are posing is a little bit like telephone deregulation. Are we going to deregulate telephone systems such that we say that the local companies can do the local stuff and then the other players will play on the long distance, which is the profitable side. Can you separate those out and what response can you have? Other players will come in and are already in the market of simply taking money and lending it out.

The big trend that is occurring now in securitization is not just off-balance sheet activity and not just selling off loans into mortgage-backed securities, which is occurring. A lot of people are not using the banks any more as a savings medium. The fact that we have hundreds of billions of dollars — \$300 billion, if not more — in mutual funds tells us that Canadians are using another source for their savings. I have to sit back at times and worry as to what we, as a country and regulators, are doing with respect to all of those dollops of money. Hundreds of billions of dollars are sitting there, and we hope to rely on them for our savings and for our pensions in the future, yet in fact there does not seem to be much interest.

One sees this in the U.K. and other countries. There are mergers of these providers of mutual funds. Some of them are the banks, but there are a lot of other independents out there. We seem to want to focus, for some reason, on retail banking. I cannot figure that out. Why should we bash each other back and forth on this issue when it is dying anyway? Why not focus on where the risks are? Apart from the traditional risks such as real estate and all that sort of stuff, the banks have done a pretty lousy job historically in terms of lending to Third World countries. We know all of that. They do not seem to have learned a lesson globally.

The key issue for me is the derivative trade and the swaps and so on that we should focus attention on in our financial markets and the volatility and the foreign exchange activity that flows from that. We should focus on these other areas that are growing rapidly because people are not using banks in the same way as they used them before, and neither is the corporate sector. The corporate sector is issuing more and more commercial paper.

Instead of going to the bank and saying, "Can you lend me some money, please, through a line of credit?" a lot of people are issuing their own paper. That is bought by us or bought by our mutual funds or bought by our pension funds and so on. These

beaucoup d'entre nous lorsque nous jouions au Monopoly. Je me souviens que je me disputais avec ma soeur pour tenir la banque, parce qu'il nous semblait que cela nous donnait du pouvoir, ne serait-ce que parce que nous avions le privilège de distribuer les billets.

Les services bancaires traditionnels sont très simples. Ils rapportent de moins en moins à nos banques canadiennes et à beaucoup d'autres banques étrangères. Ce sont les autres activités sur les marchés des valeurs mobilières qui sont à la hausse. Dans une certaine mesure, la question que vous posez me fait penser un peu à la déréglementation des services téléphoniques. Est-ce possible de déréglementer les services téléphoniques de manière à laisser les appels locaux aux compagnies locales tandis que les autres sociétés s'occuperont des appels interurbains qui représentent les opérations rentables? Est-il possible de séparer ces deux secteurs et comment réagiront les fournisseurs? D'autres intervenants s'installeront sur le marché pour prêter de l'argent. Ils sont d'ailleurs déjà là.

La grosse tendance actuellement dans le secteur de la titrisation ne se limite pas aux opérations financières hors bilan ni au dégagement des prêts dans le secteur des titres hypothécaires. Beaucoup de consommateurs cessent de placer leurs économies à la banque. Le fait que les Canadiens détiennent plusieurs centaines de milliards de dollars — 300 milliards, voire plus — dans les fonds communs de placement, révèle qu'ils se tournent vers d'autres choses pour placer leurs économies. Je me demande parfois quelles sont les mesures que le Canada et les organismes de réglementation prennent pour protéger ces énormes sommes d'argent. Cela m'inquiète. Nous plaçons dans ces fonds des centaines de milliards de dollars en espérant que nos économies et nos pensions sont protégées, alors qu'en fait nos placements ne rapportent pas beaucoup d'intérêts.

On a pu le constater en Grande-Bretagne et dans d'autres pays. Les fournisseurs de fonds communs de placement fusionnent. Certains d'entre eux sont des banques, mais il y a également beaucoup d'institutions indépendantes. Je ne comprends pas pourquoi nous attachons tant d'importance aux services bancaires de détail. Pourquoi en faire tout un débat alors que c'est un service appelé à disparaître? Pourquoi ne pas porter toute notre attention sur les risques qui existent? Mis à part les risques traditionnels tels que l'immobilier et ce genre de choses, nous savons tous que les banques ont une assez mauvaise fiche de route pour ce qui est des prêts aux pays du tiers monde. Il semble qu'elles n'ont pas appris la leçon de la mondialisation.

À mon sens, il faudrait plutôt se pencher sur le commerce des produits dérivés, les opérations de crédit réciproques, et cetera, sur nos marchés financiers, ainsi que sur la volatilité et les activités de change qui en découlent. Il faudrait se pencher sur ces autres activités qui sont en croissance rapide, parce que les consommateurs n'utilisent plus les banques de la même façon qu'autrefois et le secteur privé non plus. Le secteur privé émet de plus en plus de billets de trésorerie.

Plutôt que d'emprunter de l'argent à la banque par l'intermédiaire de leur ligne de crédit, beaucoup d'entreprises émettent maintenant leurs propres billets de trésorerie. Ces billets sont achetés par nous, par nos fonds communs de placement, par trends are there. The MacKay report addresses a lot of them, but not all of them. It could have addressed more, I feel. Yet, we want to focus on bank hours, which might be important to some people. "Can I have my bank from nine o'clock until three o'clock or from ten o'clock until four o'clock?" In the whole scheme of things, you have Internet banking if you want it; you have telephone banking if you want it; you have an ABM machine — and Canada is one of the biggest, if not the biggest, user of ABM machines in the world. We have all those other gateways that we can use.

We get hung up if we just keep focusing on the stuff that is going to disappear anyway.

Senator Angus: That is a very important statement you have made.

You have cautioned against being driven by political expediency. You have recounted your experience in the U.K. with the common market, the EEC, and now the focus on the Euro. I spent last week in London, and the latest utterances from people like Mr. Conrad Black are that they should not go with the Euro and, indeed, they should withdraw from the common market and join NAFTA.

Mr. Dodds: No comment. Unbelievable.

Senator Oliver: I have two questions. I want to ask your opinion on some public policy issues. The first will deal with securitization because you have made two separate comments today in your submissions on that. The second is the role of regulation for some of these new niche players.

Perhaps I could start with the latter. You have told us in your presentation that you personally have an MBNA credit card. MBNA is an American company. In your comments, you also alluded to ING, Wells Fargo, and you said Microsoft is looking at banking. These are all foreign companies that are not present and are not regulated in Canada.

Our established Canadian banks — the Royal, Montreal and so on — that are trying to compete with those are regulated. These are not regulated. They are able to sidestep Canadian regulations. That is putting enormous pressure on the bottom line for the banks. Should we, in terms of a public policy issue, be looking at selective deregulation in terms of, say, credit cards or mortgages, or how should we look at the social policy issues and the public policy issues that are coming as a result of these new niche players coming in and already grabbing some of our market? As policy makers, what should we be looking at?

Mr. Dodds: You have raised a very important issue. It has been around for a long time. Once banks started to move internationally, they did so with a highly regulated branch of the bank vis-à-vis a subsidiary of a bank. In the 1970s, the powers

nos fonds de pension, et cetera. Voilà quelles sont les tendances. Le rapport MacKay se penche sur beaucoup d'entre elles, mais pas sur toutes. À mon sens, il aurait dû en examiner d'autres. Mais non, nous en restons aux heures d'ouverture des banques. Cela peut paraître important pour certaines personnes de souhaiter que leur banque soit ouverte de 9 heures à 15 heures ou de 10 heures à 16 heures. Il faudrait pourtant s'adapter puisqu'on peut faire des opérations bancaires sur Internet ou par téléphone. Il y a aussi les guichets automatiques. Le Canada est un des plus grands, sinon le plus grand utilisateur de guichets automatiques du monde. Nous disposons donc de toutes sortes de points d'accès bancaire.

C'est un manque de vision que de se préoccuper de choses qui sont vouées à disparaître.

Le sénateur Angus: C'est une très importante déclaration que vous venez de faire.

Vous nous avez mis en garde contre les expédients politiques. Vous nous avez parlé de votre expérience en Grande-Bretagne au moment de son adhésion au marché commun, à la CEE, et vous avez évoqué sa préoccupation actuelle avec l'euro. La semaine dernière, j'étais à Londres et il était question des dernières déclarations de gens comme Conrad Black qui sont contre l'euro et qui préconisent même que la Grande-Bretagne quitte le marché commun et adhère à l'ALENA.

M. Dodds: Sans commentaire. C'est incroyable.

Le sénateur Oliver: J'ai deux questions. J'aimerais avoir votre avis sur certaines questions de politique officielle. Ma première question porte sur la titrisation puisque vous en avez parlé à deux reprises aujourd'hui. La deuxième concerne le rôle de la réglementation applicable aux intervenants de ces nouveaux créneaux.

Je vais peut-être commencer par la deuxième question. Vous nous avez dit dans votre exposé que vous aviez une carte de crédit de la MBNA, une société américaine. Vous avez également parlé de ING, de Wells Fargo et vous nous avez dit que Microsoft s'intéresse au secteur bancaire. Ce sont là des sociétés étrangères qui n'ont pas pignon sur rue au Canada et qui ne sont pas soumises à notre réglementation.

Nos banques canadiennes établies — c'est-à-dire la Banque Royale, la Banque de Montréal, et cetera — qui essaient de concurrencer ces sociétés sont assujetties à une réglementation. Par contre, ces concurrents étrangers ne sont pas réglementés et tentent d'échapper à la réglementation canadienne. Cela a pour effet d'exercer des pressions énormes sur le résultat net des banques. Ne devrions-nous pas adopter une politique officielle envisageant une déréglementation sélective des cartes de crédit ou des hypothèques par exemple? Et comment tenir compte des questions de politique sociale et de politique gouvernementale qui résultent de l'intervention de ces nouveaux intervenants qui accaparent déjà une partie de notre marché? Ne devrions-nous pas, en tant que responsables de l'action gouvernementale, nous intéresser à ces aspects?

M. Dodds: Vous avez soulevé une question extrêmement importante qui est dans l'air depuis longtemps. Lorsque les banques ont commencé à s'implanter sur les marchés internationaux, elles l'ont fait par l'intermédiaire de filiales

that be, if you like, sat down and said, "If you establish a branch of a bank somewhere, that should be regulated from the home country as opposed to the host country." We have not gotten into bank branches, as such. We have gone the route of having subsidiaries.

Senator Oliver: The Hongkong Bank actually operates through subsidiaries around the world.

Mr. Dodds: Yes. On that subsidiary basis — and this was accepted back in the seventies — we would say that subsidiaries should be regulated by the host country. That was the division that was established in the seventies. It was done secretly and it was finally formalized in the early 1980s.

One could sit down with the U.S. and say that that is not to say that MBNA is not regulated, because it has a regulator south of the border that regulates its activities, just as I am sure the U.S. looks at, say, the Bank of Montreal with its ownership of Harris Bank and says, "I hope you guys are regulating Harris Bank in some way, as well."

Senator Oliver: Are you saying that MBNA's regulators south of the border are regulating what they are doing in Canada, and if so, how?

Mr. Dodds: No, I am not. Clearly, given that that is its home country, as it were, regulators have a responsibility, as I think our regulators here have a responsibility for what our banks are doing south of the border or in Mexico, Venezuela, or wherever some of our Canadian banks have moved. I hope they are not leaving it to the regulators in those countries to regulate their activities. I hope that there is some control back here.

Senator Oliver: How do you level the playing field for the existing banks here who are competing against that?

Mr. Dodds: You level the playing field by having regulations which, first of all, open up our market with a level playing field that allows foreign competition in, allows our competition here not to have their hands behind their backs in terms of competing, and in fact links the regulations so that we do not have a regulatory gap between, say, the U.S., which is a major market, and ourselves. At the time of the Confederation Life failure — I keep coming back to this — there appeared to be a regulatory gap between what was happening in the U.S. and what was happening in Canada. That regulatory gap can be handled by regulators talking together and harmonizing what regulations they have with respect to capital or any other means such as that. So, the regulators need to talk to each other.

Senator Meighen: Are you saying, Professor, that safety and soundness questions should essentially be dealt with by the home country and that market activity questions be dealt with by the host country?

Mr. Dodds: They can be done by both, as long as one does not have a regulatory gap. This distinction has been drawn in the past. What happened was that home countries would look after the branch, where in fact the branch did not have any legal entry in

hautement réglementées. Dans les années 70, les autorités ont décidé qu'une succursale bancaire installée à l'étranger serait assujettie à la réglementation du pays d'origine plutôt qu'à celle du pays hôte. De fait, nous n'avons pas opté pour les succursales bancaires comme telles, mais plutôt pour les filiales.

Le sénateur Oliver: La Banque de Hongkong fonctionne sur le modèle des filiales dans le monde entier.

M. Dodds: C'est exact. Pour revenir aux filiales, il était prescrit qu'elles seraient assujetties à la réglementation du pays hôte. C'était accepté alors, selon la distinction établie dans les années 70. Cela c'était fait secrètement avant d'être finalement officialisé au début des années 80.

Si l'on prend le cas de la banque américaine MBNA, on peut dire que ses activités sont réglementées par un organisme situé au sud de la frontière. De leur côté, les Américains ont l'assurance que la Banque de Montréal, propriétaire de la Harris Bank, est assujettie à une certaine réglementation chez nous.

Le sénateur Oliver: Êtes-vous en train de nous dire que l'organisme de réglementation américain dont relève la MBNA régit les activités de cette institution au Canada et si c'est le cas, comment s'y prend-il?

M. Dodds: Non. Cependant, les organismes de réglementation du pays d'origine ont une certaine responsabilité, tout comme nos propres organismes de réglementation sont responsables des activités de nos banques de l'autre côté de la frontière ou au Mexique, au Venezuela ou dans les autres pays où sont implantées des banques canadiennes. J'espère que nos organismes de réglementation ne cèdent pas cette tâche à leurs homologues des pays étrangers. J'espère qu'il y a un certain contrôle au Canada.

Le sénateur Oliver: Comment rendre équitables les règles du jeu pour les banques de chez nous qui doivent faire face à cette concurrence?

M. Dodds: On rend les règles du jeu équitables en appliquant une réglementation qui tout d'abord ouvre le marché en offrant les mêmes conditions de fonctionnement à la concurrence étrangère, en accordant une liberté de manocuvre à nos institutions pour qu'elles puissent affronter la concurrence et en harmonisant la réglementation de manière à éviter les écarts, par exemple entre les États-Unis qui sont un marché important et nous-mêmes. Au moment de l'effondrement de la Confederation Life — j'y reviens toujours — il y avait, semble-t-il, un écart entre la réglementation canadienne et la réglementation américaine. Les organismes de réglementation peuvent combler cet écart en communiquant et en harmonisant leurs réglementations respectives concernant le capital, ou par d'autres moyens. Par conséquent, les organismes de réglementation doivent communiquer entre eux.

Le sénateur Meighen: Êtes-vous en train de nous dire que le pays d'origine peut réglementer la sécurité et l'intégrité et que le pays hôte prend en charge les questions relatives aux activités du marché?

M. Dodds: Ces deux aspects peuvent être réglés de part et d'autre, à condition qu'il n'y ait pas d'écart dans les réglementations respectives. Cette distinction se faisait déjà par le passé. Les pays d'origine réglementaient les succursales qui

the host country. That seemed logical, but if it is a subsidiary with a legal entity filing financial statements, then that should be the responsibility of the host country.

We have moved beyond that now, where host countries need to talk to home countries in terms of regulations, otherwise one could have a straight gap. This was a gap that we had in the 1980s in Canada, when we had a regulator for banks; we had the Inspector of Banks and different regulators. Now, with having a Superintendent of Financial Institutions — a move that I welcome very much — we have more of an overview. Regulation now has to be on a pan-country basis.

Senator Oliver: My second question deals with securitization. In your remarks today, you commented on securitization in two different ways. Twenty-five years ago there were less than five major products that the banks could give us; today there are dozens and dozens and dozens. One of them is securitizations. Things like credit card receivables, mortgages, small business loans, motor vehicle loans and so on, are being taken out and put into an arm's-length trust and securitized, and people can invest in them for quite a secure investment.

You seem to raise serious concerns about the whole concept of securitization. Could you tell us what those concerns are?

Mr. Dodds: I raise the concern that one is moving then in taking products and creating new products in financial markets. So, now we have mortgage-backed instruments and credit card receivables and so on. These are either traded in money markets or in other security markets.

Who, in fact, controls those markets or who regulates them?

Senator Oliver: You can buy a lot of them on the stock exchange, so they are controlled by our stock exchange regulations.

Mr. Dodds: Yes, and are we satisfied with that, and are we satisfied with the fact that we, on the one hand, have federal regulations with respect to some aspects of financial services, and provincial regulations with respect to other financial services? That is an issue we have to grapple with head-on.

Markets now are national and increasingly international, and our regulatory structure does not cope with that. As more and more activities are being pushed into financial markets, which again I welcome, what is our regulator's response to that?

The other aspect of securitization, however, is not just the issue of taking products and marketing them off the balance sheet of the bank. That is one aspect of securitization. Another aspect of securitization is the broad move away from banks to security markets. So, in fact, you never go to the bank in the first place for a mortgage or whatever it is. You go to another financial institution. You never go to the bank for your loan in the first place for it to be securitized later. You go through a broker. It

n'étaient pas des entités légales dans le pays hôte. Cela paraissait logique, mais la situation est différente dans le cas d'une filiale qui est une entité légale tenue de présenter ses états financiers. Dans ce cas, elle devrait relever de la responsabilité du pays hôte.

Aujourd'hui, nous en sommes plus loin, puisque les pays hôtes doivent communiquer avec les pays d'origine pour harmoniser leurs réglementations respectives. Dans les années 80, le système canadien était différent de celui des autres pays, puisque nous avions un organisme de réglementation des banques, le Bureau de l'inspecteur général des banques et d'autres organismes de réglementation. Depuis qu'a été créé le Bureau du surintendant des institutions financières — organisme que j'approuve tout à fait — nous avons une vue plus générale. De nos jours, la réglementation doit avoir une base universelle.

Le sénateur Oliver: Ma deuxième question porte sur la titrisation. Dans les remarques que vous avez présentées aujourd'hui, vous avez parlé de la titrisation de deux manières différentes. Il y a 25 ans, les banques offraient moins de cinq produits différents; de nos jours, elles en proposent des dizaines et des dizaines. Un de ces produits est la titrisation. Il est possible maintenant de titriser les créances des cartes de crédit, les hypothèques, les prêts aux petites entreprises, les prêts automobiles, et cetera, ce qui consiste à les placer dans une fiducie sans lien de dépendance dans laquelle les investisseurs peuvent placer leur argent et en obtenir un rendement sûr.

La notion de titrisation vous paraît poser des problèmes graves. Pouvez-vous nous en parler?

M. Dodds: Les marchés financiers créent de nouveaux produits qui me préoccupent quelque peu. Ces nouveaux produits se rapportent aux titres hypothécaires, aux créances de cartes de crédit, et cetera. Ces produits sont transigés sur les marchés monétaires ou sur le marché des valeurs mobilières.

Mais qui contrôle ou réglemente ces marchés?

Le sénateur Oliver: Comme on peut en acheter à la bourse, je suppose que ce sont les règlements boursiers qui s'appliquent.

M. Dodds: En effet, mais est-ce suffisant? Et est-il acceptable que certains aspects des services financiers relèvent de la réglementation fédérale et d'autres de la réglementation provinciale? C'est une question que nous devons examiner sans délai.

Désormais, les marchés sont nationaux et de plus en plus internationaux et notre structure de réglementation est inadaptée. Les marchés financiers attirent de plus en plus d'activités, ce qui est très bien, mais comment réglementer toutes ces activités?

La titrisation consiste d'une part pour les banques à écouler certains produits hors bilan. Mais ce n'est là qu'un aspect de la titrisation. L'autre aspect consiste à s'écarter des banques pour oeuvrer sur les marchés des valeurs mobilières. Par exemple, vous ne commencez pas par aller à la banque pour obtenir une hypothèque ou un autre prêt. Vous vous adressez à une autre institution financière. Vous ne vous adressez pas à la banque pour obtenir un prêt qui sera ensuite titrisé. Vous vous adressez à un

might be owned by the bank, but you go through a broker for your commercial paper.

So, there are two aspects of securitization. One is off-balance sheets. It is taking the activity and marketing previously non-marketable assets from the balance sheet and moving it off. The other is the general trend that banking is dying in its traditional sense. When I talk about securitization, I am talking about those two trends, the broader macro trend, as well as the other trend.

If we move into the area of securitization, some of the biggest players are not just the banks, but are motor vehicle —

Senator Oliver: Newcourt Credit.

Mr. Dodds: Newcourt Credit or General Motors, Acceptance, or Ford. They are basically banks but in a different way. In fact, if you finance your new car with one of these attractive deals from a dealership that is tied in, chances are that that is credit provided by one of the large motor vehicle manufacturers and then subsequently securitized on the market in terms of money market instruments.

Senator Oliver: In your studies and work on securitizations, have you come across an article that deals with some of the regulatory pitfalls that we should keep in mind? If so, could you send it to us?

Mr. Dodds: I would be pleased to do that. There have been several articles in magazines such as *Canadian Treasurer* and in various other areas that detail this. Securitization, in terms of creating mortgage-backed securities, has been around a long time and really surfaced in the U.S. in the eighties. We have been an adopter, but a little bit of a slow adopter.

Really, that puts the emphasis on the "buyer beware." I am not always sure that the buyer is sufficiently aware of the risks of some of these instruments, and perhaps even the financial institutions that buy on our behalf — our pension fund managers and our mutual funds — are not cognizant of all of the risks of these instruments.

Senator Tkachuk: You made a comment that banking is dying. I do not agree with you, but I find that interesting because it is at the crux of what we are studying here and what we are trying to come to grips with.

We have been told by Canada Trust, by the credit unions, and we know from the growth of the community banking industry and the credit unions in the United States that traditional banking—the idea of taking deposits and extending credit—is very, very profitable. Is it perhaps that our five chartered banks are abandoning traditional banking and going Hollywood on us? The Bronfmans got out of whisky and into the entertainment business. In other words, they took the very product that gave them all that cash and risked it on something that is more exciting. Banks are into hedge funds and derivatives and they have bought equity companies because that is where all the big players play. They can then go to New York and do all those other things that they may want to do. They have given up on banking.

courtier. La firme du courtage peut appartenir à la banque, mais vous vous adressez au courtier pour votre billet de trésorerie.

Il y a donc deux côtés à la titrisation. Le premier représente les activités hors bilan qui consistent à commercialiser les actifs auparavant non commercialisables du bilan. L'autre aspect est la tendance générale à la disparition des banques dans le sens traditionnel. Lorsque je parle de titrisation, je pense à ces deux tendances, la macro tendance et l'autre tendance.

Dans le secteur de la titrisation, les plus grands intervenants ne sont pas uniquement les banques. Il y a aussi les fabricants d'automobile...

Le sénateur Oliver: Newcourt Credit.

M. Dodds: Oui, Newcourt Credit, General Motors, Acceptance ou Ford. Ce sont essentiellement des banques d'un type différent. Par exemple, lorsque vous achetez une nouvelle voiture à crédit chez un concessionnaire qui vous propose des conditions d'achat attrayantes, il y a de grandes chances que le crédit est assuré par un important fabricant automobile avant d'être titrisé par la suite sous la forme d'instruments du marché monétaire.

Le sénateur Oliver: Au cours de vos études et de vos travaux sur la titrisation, avez-vous eu connaissance d'articles évoquant les pièges de réglementation dont nous devrions nous méfier? Si c'est le cas, est-ce que pourriez nous les communiquer?

M. Dodds: Avec plaisir. J'ai lu plusieurs articles dans des magazines comme Canadian Treasurer et dans diverses autres revues qui examinent cet aspect. La titrisation qui consiste à créer des titres hypothécaires existe depuis longtemps et a véritablement refait surface aux États-Unis dans les années 80. Nous avons adopté cette notion, mais assez lentement.

Je crois qu'il faut insister sur la prudence. Je ne suis pas certain que l'acheteur soit suffisamment conscient des risques que présentent certains de ces instruments et peut-être même que les institutions financières qui achètent en son nom — les gestionnaires de nos fonds de pension et de nos fonds communs de placement — ne connaissent pas vraiment tous les risques que présentent ces instruments.

Le sénateur Tkachuk: Vous affirmez que la banque se meurt. Je ne partage pas votre point de vue, mais je le trouve intéressant, parce qu'il est au coeur même des questions qui nous préoccupent.

Les services bancaires traditionnels qui consistent à déposer et à emprunter de l'argent sont extrêmement profitables. C'est ce que nous ont dit des témoins représentant Canada Trust et les caisses populaires et c'est ce qui explique la croissance des coopératives de crédit aux États-Unis. Est-il possible que nos cinq banques rêvent en couleurs lorsqu'elles décident d'abandonner les services bancaires traditionnels? Les frères Bronfman se sont retirés du commerce du whisky pour se lancer dans l'industrie du spectacle. Autrement dit, ils abandonnent le produit qui a fait leur fortune et prennent le risque d'investir leurs avoirs dans un secteur plus excitant. Les banques se dirigent vers les fonds de couverture et les produits dérivés et achètent des compagnies de valeurs mobilières, parce que c'est là que se trouvent les plus grosses firmes. Après cela, elles peuvent se permettre de faire ce qu'elles

Banking is not really dead. They are abandoning banking and not fulfilling the responsibility that we have given them by allowing them to take deposits, which is a national trust. That is the way I feel about it. I gather you do not feel that way. I would like you to comment on that.

Mr. Dodds: I am pleased to attempt to do that. I see traditional banking as accepting deposits and making loans. In other words, it is an intermediary role.

If I look at my own situation, and I am sure others that I know, with interest rates the way they are, one tends not to keep too much on deposit in one's regular chequing account because of the opportunity cost of that. What do you do with the balance? Do you make contributions on a regular basis to your mutual funds? Do you buy some other instruments that are out there? Do you invest directly in the stock market?

The data that I have seen coming out of the Bank of International Settlement is that this aspect of where banks make their money is a declining percentage in the totality of their profits. For some banks now, they only make about 50 per cent of their total profits from regular banking activity. I guess it depends how you assess this, because one has to be a little careful. Do you make the money just on the spread between borrowing and lending money — and the net interest margin has narrowed — or do you make your money in various other charges which the banks may hit you with in terms of the service charges of running your accounts? We have to be careful as to how we focus on that. The profits may be coming from that activity as well. One has to be careful in delineating exactly the source of profit.

I have seen that decline across the world, for the most part. I do not know whether all banks face the same challenge of wanting to run around the world, as they did in the late 1970s and lend here, there and everywhere and enjoy their international travel — what I described once in the literature as an orgy of bank lending — and we paid the consequences for that. Obviously, there are some aspects of banking that are more exciting.

What I would come back to, however, is that we as Canadians and the public in many other countries are not using the banks as we used them before. We have alternative sources of finance. We have, in many instances, alternative sources for our savings. Instead of lending it to the banks, it is going into mutual funds, admittedly some of them controlled by the banks, but not too many. That is not traditional banking activity, under our definition of it. We are voting with our feet, as it were, or voting with the products and services that are available to us. Therefore, when I say traditional banking is a dinosaur, if you simply relied as a bank on that activity, Canadian banks and banks around the world would not be as profitable as they are now.

veulent sur le marché de New York. Les banques ont décidé de sacrifier les services bancaires.

Pourtant, ce n'est pas vraiment la fin des services bancaires. Les banques cessent d'offrir les services bancaires et ne remplissent pas la responsabilité que nous leur avons confiée de gérer les dépôts, ce qui est une activité fiduciaire nationale. Voilà mon point de vue. Je suppose que vous ne le partagez pas, mais j'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

M. Dodds: Je vais essayer de répondre. Pour moi, les services bancaires traditionnels concernent les dépôts et les prêts. Autrement dit, c'est un rôle intermédiaire.

Personnellement, et je suis sûr de ne pas être le seul, les taux d'intérêt étant ce qu'ils sont, j'ai tendance à ne pas garder trop d'argent dans mon compte chèque ordinaire, en raison du coût d'opportunité que cela représente. Mais que faire de cet argent? Le placer régulièrement dans des fonds communs de placement? Acheter d'autres instruments offerts sur le marché? Investir directement à la bourse?

D'après les documents produits par la Banque des règlements internationaux, cette activité bancaire représente un pourcentage moindre par rapport à la totalité des profits réalisés par les banques. Dans le cas de certaines banques, les activités bancaires régulières ne représentent qu'environ 50 p. 100 de l'ensemble de leurs profits. Je crois qu'il faut faire preuve de prudence, car tout dépend de la façon dont l'évaluation est faite. Est-ce que les profits des banques proviennent uniquement de l'écart entre le taux d'intérêt débiteur et le taux d'intérêt créditeur — sans compter que la marge nette sur les intérêts s'est réduite — ou est-ce que les profits des banques proviennent des autres frais de service qu'elles appliquent pour l'administration des comptes? Il faut être très prudent à ce sujet, car les banques peuvent retirer certains profits également de cette activité. Il faut définir avec soin la source des profits.

J'ai constaté ce déclin un peu partout dans le monde. Je ne sais pas si toutes les banques ont voulu courir le monde, comme elles le faisaient à la fin des années 70 pour prêter à tout vent dans une sorte d'orgie bancaire, comme j'ai qualifié cette tendance dans certains de mes exposés. Nous en avons payé les conséquences. Bien entendu, certains aspects bancaires sont plus excitants.

Cependant, j'aimerais revenir au fait que les consommateurs canadiens et ceux de beaucoup d'autres pays n'utilisent pas les services bancaires comme auparavant. Ils disposent d'autres sources de financement et, dans beaucoup de cas, d'autres sources de placement. Au lieu de placer nos économies à la banque, nous les plaçons dans des fonds communs dont certains sont il est vrai contrôlés par les banques, mais pas tous. Ces opérations ne correspondent pas à notre définition des activités bancaires traditionnelles. Nous allons vers les produits et services qui nous sont offerts. Par conséquent, j'ai raison de dire que les services bancaires traditionnels font figure de dinosaures, car si les banques canadiennes et les banques des autres pays du monde avaient misé sur ces activités, elles ne seraient pas aussi rentables qu'elles le sont maintenant.

Times change, as consumers' expectations change. Expectations these days in retailing are higher than they ever have been. We want these products, we want these services and we are willing to cross-shop wherever we get them.

We are willing to go from one bank for one product to another bank for another product or to a trust company. I am willing to have a mortgage with one bank, a GIC with another, and an account with a third. That is not unusual. The loyalty that used to build up is no longer there because those commodities have the law of one price since they can be identified. In the other financial services, prices can be covered up with all sorts of different terms and mumbo-jumbo, and the consumer has a hard job deciding which in fact is the best product. That is where the competition occurs. That is where the price is sensitive and where the net interest margin — once you take off all your costs — has in fact been declining.

Senator Tkachuk: Are banks today too big to fail?

Mr. Dodds: Yes.

Senator Tkachuk: We need more competition, not less. My concern is that if they merge, they can take our deposits and risk them in Nigeria or somewhere, which is what they plan to do. I keep hearing that they want to be big players in the world; yet here we are protecting them from takeovers and everything else with wide distribution and giving them a monopoly to provide banking in this country.

We have two real problems. First, we need more competition in banking to ensure that there is access to funds for small business, because every small-business person we talk to complains about the banks. Second, we need more equity funding for business in this country. In the United States, the high-tech industry is funded by equity issues. In Canada we have a problem, because we have had governments involved and we have had a Crown corporation.

What can we do in Canada to address those two major problems? What specifically can we do as a country to get more equity funding for business?

Mr. Dodds: I will deal first with the problem of small businesses. There are innovative ways of achieving that without too much government involvement. We need to challenge and encourage not just the banks, but also our pension funds. That so much money leaves this region and disappears, not to Nigeria but to Toronto, has always been a big complaint in this region.

There are some challenges for us. For example, perhaps it could be a condition of any merger that the banks allocate a set percentage of their money for micro-loans and small-business loans. The banks would say that they are big lenders to small business.

Les temps changent et les attentes des consommateurs aussi. Aujourd'hui, les attentes sont très élevées dans le commerce de détail. Les consommateurs veulent des produits et des services et sont prêts à passer à la concurrence pour les obtenir.

Nous sommes prêts à nous procurer un produit dans une banque et un autre dans un établissement concurrent ou une société de fiducie. Il n'est pas rare qu'un client détienne une hypothèque dans une banque, un CPG dans une autre et un compte dans une troisième. La fidélité à une banque n'existe plus parce que le choix des différents produits se fait en fonction de leur prix. Dans le cas des autres services financiers, les prix sont parfois dissimulés par toutes sortes de termes et d'aspects techniques et le consommateur a de la difficulté à savoir quel est le meilleur produit. C'est là que la concurrence intervient. C'est pourquoi le prix est important et c'est pourquoi la marge nette sur les intérêts — ce qui reste quand on a déduit tous les coûts — a diminué.

Le sénateur Tkachuk: De nos jours, les banques sont-elles trop grosses pour faire faillite?

M. Dodds: Oui.

Le sénateur Tkachuk: Il faut augmenter la concurrence et non pas la réduire. Ce que je crains, en cas de fusion, c'est que les banques utilisent nos dépôts pour effectuer des investissements risqués au Nigeria ou ailleurs, comme elles parlent de le faire. Les banques ne cessent d'affirmer qu'elles veulent jouer un rôle important sur la scène mondiale; et pourtant ici, nous les protégeons contre les prises de contrôle et nous leur accordons le monopole des services bancaires.

Il y a deux problèmes réels. Le premier, c'est qu'il faut augmenter la concurrence entre les banques pour faciliter l'accès aux capitaux pour les petites entreprises. Les représentants des petites entreprises ne cessent de se plaindre des banques. Deuxièmement, nous avons besoin de plus de fonds d'actions pour les entreprises canadiennes. Aux États-Unis, l'industrie de la haute technologie est financée par des émissions d'actions. Au Canada, nous avons un problème, parce que ce sont les gouvernements et une société d'État qui investissent dans ce domaine.

Que pouvons-nous faire au Canada pour régler ces deux problèmes graves? Que pouvons-nous faire en tant que pays pour augmenter le financement d'actions pour les entreprises?

M. Dodds: Je vais d'abord parler du problème des petites entreprises. Il existe des façons innovatrices d'obtenir le résultat voulu sans une trop grande participation du gouvernement. Il faut stimuler et encourager, pas seulement les banques, mais également nos fonds de pension. Nous avons toujours déploré ici de voir tout cet argent quitter la région pour s'en aller, non pas au Nigeria, mais à Toronto.

Plusieurs défis nous attendent. Par exemple, il faudrait peut-être exiger, comme condition à toute fusion, que les banques consacrent un certain pourcentage de leurs fonds aux microprêts et aux prêts aux petites entreprises. Les banques pourraient se présenter comme les gros bailleurs de fonds des petites entreprises.

We need to look at the issues of business start-ups, small and micro-businesses, and maintaining businesses. That is extremely risky, but can be handled by having funds set aside, as in the past. The provinces can play a role here. The Atlantic provinces could have something similar to an RRSP deduction with a tax write-off, whether in fact the money goes into a venture capital fund. That fund would not necessarily be managed by the financial institutions, but rather by businesses themselves with mentors who could assist not only with lending but in other ways as well. Similar partnerships could be arranged with the universities as well. One such partnership has existed for some time.

More innovation is required, because just telling banks they have to lend more money to small businesses will not work.

Regarding the matter you raised about taking money and lending it to Nigeria, banks can source money from around the world — the U.S., Singapore, Hong Kong; that is not a big issue. The issue they must decide, of course, is: If they make a loan in U.S. funds, where do they source it from? Do they source it in Canadian funds or U.S. funds, or convert? These are key decisions, which in the end they must stand by and be accountable for.

I would like to think that banks are trying to re-invent themselves, because that is what all industry and all retailing must do. The changes are there. You cannot simply say, "I am in such and such a business and I will be there for evermore," because something comes along and blows you out of the water.

I welcome more competition. I welcome the competition from within from the credit unions. Credit unions have been extremely innovative. They have been at the forefront of a lot of the activity, but they need to look at the structure and how they can offer more of the services that banks and other financial providers do. We need to have more foreign competition. If one of the largest Swiss banks came in, it would certainly give our own banks room to develop. They would have a fight on their hands that I feel they can win if you do not tie their hands behind their back.

If we end up with an industry dominated by foreign banks, so be it. We already have insurance companies that are completely owned by U.S. parents. Money has power, and, as a Canadian, I would really prefer that in the future some of that control stay within Canada.

Senator Tkachuk: Do you see mergers as a way to save the Canadian banks? Is that what has to happen to ensure that we have our own institutions?

Il faut se pencher sur diverses questions telles que la création d'entreprises, les petites et micro-entreprises et le soutien des entreprises. Ce sont des opérations extrêmement risquées, mais elles sont possibles si l'on met des fonds de côté, comme cela s'est fait par le passé. Les provinces ont également un rôle à jouer. Les provinces de l'Atlantique pourraient par exemple offrir une déduction aux fins de l'impôt semblable à la déduction des REER, quand bien même l'argent est investi dans un fonds de capital-risque. Ce fonds ne serait pas nécessairement géré par les institutions financières, mais plutôt par les entreprises elles-mêmes avec l'aide de mentors qui prodigueraient des conseils au sujet des prêts mais également sur d'autres questions. Il serait également possible de conclure des partenariats analogues avec les universités. Cela s'est déjà fait.

Il faut plus d'innovation, car il ne suffit pas de dire aux banques qu'elles doivent prêter plus d'argent aux petites entreprises.

Vous avez mentionné que les banques peuvent utiliser l'argent des épargnants pour consentir un prêt au Nigeria. Les banques peuvent utiliser de l'argent provenant du monde entier — des États-Unis, de Singapour, de Hong Kong; et ce n'est pas un gros problème. La véritable décision que doivent prendre les banques est la suivante: si elles consentent un prêt en devises américaines, où vont-elles trouver cet argent? Est-ce qu'elles vont le recueillir en monnaie canadienne ou en devises américaines ou le convertir? Voilà quelles sont les décisions importantes qu'elles devraient, en bout de ligne, pouvoir justifier.

J'aime à croire que les banques cherchent à se renouveler, parce que c'est ce que doit faire l'ensemble de l'industrie et des commerces de détail. Le changement est là et on ne peut pas y échapper. On ne peut plus se dire que l'on travaille dans tel domaine et que l'on ne changera jamais, car on risque d'être complètement submergé.

Je suis pour la concurrence. Je suis pour la concurrence de l'intérieur, des caisses de crédit. Les caisses de crédit ont été extrêmement innovatrices. Elles ont été à l'avant-garde, mais elles doivent se pencher sur la structure et trouver des moyens d'offrir un plus grand nombre de services que proposent de leur côté les banques et les autres fournisseurs de services financiers. Nous avons besoin d'une plus grande concurrence étrangère. Si une des plus grandes banques suisses s'installait au Canada, je suis certain que cela ne gênerait pas la croissance de nos propres banques. Elles auraient à faire face à un opposant qu'elles pourraient je crois neutraliser dans la mesure où elles n'auraient pas les mains liées.

Et tant pis si notre secteur bancaire est dominé par des banques étrangères. Nous avons déjà des compagnies d'assurance qui appartiennent totalement à des sociétés américaines. L'argent confère du pouvoir et en tant que Canadien, je souhaite certainement qu'à l'avenir, le Canada conserve une partie de ce pouvoir.

Le sénateur Tkachuk: Considérez-vous que les fusions sont la planche de salut des banques canadiennes? Est-ce la condition indispensable pour que nous puissions conserver nos propres institutions financières?

Mr. Dodds: That is the alternative on the table. Strategic alliances are another alternative discussed in some of the literature. Banks could develop strategic alliances amongst themselves or strategic alliances with foreign companies.

The Chairman: As the airlines have done.

Mr. Dodds: That is a possibility. The merging and co-chairing that has happened there could happen in banking. I am not convinced that it could be as successful in banking as it might be in the airlines. In the airline industry, there is now consolidation. That is not to say that the next step will be single ownership, because I do not think that will happen. It is an interesting model. I have not seen it played out sufficiently to know how it would work. It is an alternative to complete merger.

If you go that route, then you must have 25 per cent foreign ownership of one or more of your banks. If I go back to my U.K. experience, I can remember in the 1980s when foreign banks attempted to come into the U.K. and take over, and there was resistance to this. If memory serves me correctly, even Mrs. Thatcher, who is seen as the par excellence of the market economy, resisted these attempts. Subsequently, it happened with the Hong Kong Shanghai Bank taking Midland, 25 per cent ownership, and subsequently increasing its ownership. Hence, that is an alternative model to complete merger — that is, cross-alliances but alliances that are cemented by ownership. That model would produce a very different landscape to what is being proposed right now. It is an alternative landscape, it is an exciting landscape, and if people want to explore that landscape, so be it.

One can see it in the motor industry as well — for example, Ford buying either a minority share, or in some instances buying a complete share, of foreign firms. You can see it in the motor industry right now, with Jaguar gone and a lot of other traditional names disappearing, either in a complete cross-merger ownership structure or a partial-ownership structure. Hence, it is a possibility.

What I do not think we can do is simply have benign neglect and say that the structure we have right now is the one that should be maintained. If you want strategic alliances, you must relax the 10 per cent rule, as Canada was forced to relax the 25 per cent restriction previously.

The Chairman: The old 25 per cent rule on maximum foreign investment.

Senator Austin: Your reference to Hong Kong Bank and Midland, the question of ownership as opposed to the concept of control is two different concepts. In the case of the Hong Kong Bank and Midland, Hong Kong Bank was actually a British bank. It was parked offshore, but to be clear it was a Scottish-run bank. There was not a problem of denationalizing one of the clearing banks. I know you are aware of that.

M. Dodds: C'est une des possibilités. Certains spécialistes estiment que les alliances stratégiques représentent une autre possibilité. Les banques pourraient conclure des alliances stratégiques entre elles ou avec des sociétés étrangères.

Le président: Comme l'ont fait les compagnies aériennes.

M. Dodds: C'est une possibilité. Les banques pourraient imiter cette formule de fusion et de coprésidence. Je ne suis pas convaincu que cette formule donnerait d'aussi bons résultats dans le secteur bancaire que dans les compagnies aériennes. On assiste actuellement à une concentration des compagnies aériennes. Cela ne signifie pas que la prochaine étape sera la propriété unique et je ne pense pas que cela se produira. C'est un modèle intéressant, mais il ne fonctionne pas depuis suffisamment longtemps pour que je puisse en présumer les résultats. Il offre une possibilité autre que celle d'une fusion complète.

Si l'on optait pour un tel modèle, il faudrait autoriser une proportion étrangère égale à 25 p. 100 dans une ou plusieurs des banques. D'après ce que j'ai pu constater en Grande-Bretagne dans les années 80, lorsque les banques étrangères ont tenté de s'implanter là-bas, elles ont fait face à une forte résistance. Si ma mémoire est exacte, je crois même que ces tentatives avaient soulevé l'opposition de Mme Thatcher qui était pourtant le promoteur par excellence de l'économie de marché. Par la suite, la Hong Kong Shanghai Bank a acheté 25 p. 100 des actions de la Midland avant d'en devenir plus tard propriétaire. C'est donc une possibilité autre que la fusion totale. Ce sont des alliances croisées, mais des alliances cimentées par un pourcentage de propriété. Ce modèle produirait un contexte tout à fait différent de ce qui est proposé actuellement. C'est une autre possibilité intéressante et si l'on décide de s'y aventurer, et bien tant mieux.

On retrouve le même modèle dans l'industrie de l'automobile. Par exemple, Ford achète des actions minoritaires ou dans certains cas des actions majoritaires dans des firmes étrangères. L'industrie de l'automobile connaît actuellement beaucoup de changements de ce type. Jaguar et beaucoup d'autres fabricants connus disparaissent, soit à la suite d'une fusion croisée complète ou d'une fusion fondée sur une structure de propriété partielle. C'est donc une possibilité.

Par contre, je pense que nous ne pouvons pas nous contenter d'une aimable différence et de nous dire que nous voulons conserver le statu quo. Si ce sont des alliances stratégiques que nous voulons, nous devons assouplir la règle de 10 p. 100, étant donné que le Canada a déjà été contraint d'assouplir la règle de 25 p. 100.

Le président: L'ancienne règle de 25 p. 100 applicable au plafond des investissements étrangers.

Le sénateur Austin: Au sujet de la Hong Kong Bank et de la Midland, la question de la propriété et la notion de contrôle sont deux choses différentes. La Hong Kong Bank était en fait une banque britannique. Elle faisait affaire à l'étranger et pour être précis, c'était une banque écossaise. Il n'était donc pas question de céder une banque de compensation à des intérêts étrangers. Je sais que vous connaissez tous ces détails.

It was made clear to us when we were in the U.K. that everything was up for grabs in the U.K. except for the four clearing banks. The British did not feel threatened in that respect. However, they made it clear that, while there were no rules to prevent the loss of a clearing bank to foreign ownership, there would be rules in place pretty quickly if it actually emerged.

What I am hearing you say is that the question of Canadian ownership is a fundamental and pivotal issue in controlling our financial system. Would that summarize your comment on that subject?

Mr. Dodds: I prefer the large banks as we know them to remain Canadian-owned just as we had in Britain. Everything else in the big bang in the mid-1980s was up for grabs. That is why I support the current merger proposal. It is not the only proposal I could support but it is the one that is on the table. However, it is important not to lose sight of some of the other things I have mentioned, in terms of focusing also on financial markets.

Senator Austin: You would be accepting then of the report's direction — up to 20 per cent foreign ownership for Canadian banks. That would not trouble you, I take it?

Mr. Dodds: No.

The Chairman: Mr. Dodds, thank you very much for your stimulating answers.

The committee adjourned.

HALIFAX, Tuesday, October 20, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 2:00 p.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair. [*English*]

The Chairman: Our first witness is Mr. Holland, an entrepreneur in the region, who is active in the securities business.

Mr. Lonsdale W. Holland, President, Beacon Securities Limited: I spoke before this group in Ottawa, about two years ago now. I am pleased to see that one of the things that was near and dear to my heart at that time — tied selling — has come out of that. It is very positive for the country as a whole and for the consumer and the people in our industry.

I have been in the investment business for over 40 years. I was 31 years with a national firm, during which I served in Quebec and Ontario and opened branches in Europe and in Atlantic Canada, where I have been living for almost 22 years now. Ten years ago, I started a regional investment firm. Prior to

On nous a dit clairement lorsque nous étions en Grande-Bretagne, que tout était à prendre là-bas, sauf les quatre banques de compensation. Les Britanniques ne se sentaient pas menacés, mais ils ont fait savoir clairement que si aucune règle n'empêchait la cession d'une banque de compensation à des intérêts étrangers, ils ne tarderaient pas à en édicter rapidement si la situation se présentait.

31:69

Si je vous ai bien compris, vous estimez que la propriété canadienne est un aspect fondamental et essentiel pour conserver le contrôle de notre système financier. Est-ce que cela résume vos commentaires sur la question?

M. Dodds: Comme cela s'est passé en Angleterre, je préfère que les grandes banques telles que nous les connaissons actuellement, demeurent canadiennes. Vers le milieu des années 80, tout était à prendre. C'est la raison pour laquelle je suis en faveur du projet actuel de fusion. Ce n'est pas la seule possibilité qui emporterait mon adhésion, mais c'est la seule qui est envisagée pour le moment. Cependant, il importe de ne pas perdre de vue les autres aspects que j'ai mentionnés et d'examiner également les marchés financiers.

Le sénateur Austin: Par conséquent, vous accepteriez la recommandation du rapport d'autoriser une propriété étrangère pouvant aller jusqu'à 20 p. 100 des actifs des banques canadiennes. Je suppose que cela ne vous dérangerait pas?

M. Dodds: Non.

Le président: Monsieur Dodds, merci beaucoup pour vos commentaires stimulants.

La séance est levée.

HALIFAX, le mardi 20 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit à 14 heures pour examiner l'état actuel du système financier au Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Le président: Notre premier témoin est M. Holland, chef d'une entreprise de valeurs mobilières de la région.

M. Lonsdale W. Holland, président, Beacon Securities Limited: Il y a environ deux ans, j'ai pris la parole devant votre groupe à Ottawa. Je suis heureux de constater qu'on aborde maintenant un sujet qui me tenait à coeur, la vente liée. Cet exercice est très positif pour le pays dans son ensemble, pour les consommateurs et les intervenants de notre secteur.

Je travaille dans le domaine de l'investissement depuis plus de 40 ans. J'ai été à l'emploi d'une société nationale pendant 31 ans et au cours de cette période, j'ai travaillé au Québec et en Ontario et ouvert des succursales en Europe et dans le Canada atlantique, où je vis depuis près de 22 ans maintenant. Il y a 10 ans, j'ai lancé

starting my firm, there were two firms here, both of which, for one reason or another, no longer exist. We are doing things differently than they did.

We are Bank of Canada primary distributors. We are involved in underwriting. We underwrite government securities and have syndicate positions from Atlantic Canada from 2 per cent to 8.5 per cent. We have special selling-group positions right across the country, in all provinces except Quebec. We do have a piece of Quebec Hydro. We have been involved with some of the large underwritings. I am thinking of Air Canada, Petro-Canada, CN, and things like that.

We recently helped raise some money for a couple of small local companies, one of which is in the Internet-related business; specifically, a product called "Minder." It works like this: If you are on the Internet and somebody telephones you, a message will appear on your screen that someone is trying to phone you. Minder is being marketed in the U.S. They have a relationship with Cincinnati Bell, Ameritech and Bell Corp. It is being promoted in some of the provinces across Canada.

We have also raised some money for a local regional beer company, Maritime Beer. If any of you have a chance to drink any of their beers, I recommend particularly the dark one. It is called Black Pearl; it has a wonderful taste.

When we started our business, there were 70 investment dealers; today there are 170. This increase has come during a time when the banks have consolidated their thrust and their position in the industry. Hence, there are opportunities out there, in spite of the power of the big banks. What we need are opportunities and a level playing field.

Ten years ago, and maybe before that, but certainly since then, the banks decided that they do not want to lend any money to people like ourselves. To my knowledge, none of the banks has subordinated loans to any of the dealers other than the ones that are captive to them. I do not think that is good for the industry.

Our business is one that is built on greed, whether you are RBCDS or Levesque or Beacon Securities. We all want more. In one sense, that is hard to control, but in another it is what makes the system work. Those who are successful will do well.

We are a regional dealer. We have a niche. For ten years, we have held investment seminars. We bring in the major corporate entities in Atlantic Canada, most of which are too small to be followed on a full-time basis by more than one, if even one, of the dealers in central Canada. This past year, as in the past eight years, we travelled around Atlantic Canada. We had 20 presenters, including the four provincial ministers of finance, the presidents of five public utilities and a number of other companies, of which two were national. This year, we had Air Canada and Maple Leaf Foods. We had 57 Canadian money managers and four American money managers come and talk to some very small Atlantic Canadian corporations.

une société d'investissement régionale. Avant cela, il y en avait deux ici mais, pour une raison ou une autre, elles n'existent plus. Nous faisons les choses différemment.

Nous sommes les principaux distributeurs de la Banque du Canada. Nous oeuvrons dans le domaine de la souscription de valeurs. Nous souscrivons les titres du gouvernement et nous avons des polices collectives pour le Canada atlantique allant de 2 à 8,5 p. 100. Nous sommes aussi des vendeurs privilégiés partout au pays, dans toutes les provinces sauf le Québec. Nous possédons une part d'Hydro-Québec. Nous avons souscrit des garanties auprès de grandes sociétés, notamment Air Canada, Petro-Canada, le CN, et cetera.

Récemment, nous avons contribué à recueillir des fonds pour deux petites entreprises locales, dont l'une offre sur Internet un produit appelé «Minder», qui fonctionne comme suit: si vous êtes sur Internet et que vous recevez un appel téléphonique, un message apparaîtra sur votre écran pour vous le signaler. Minder est vendu aux États-Unis. Son fabricant a des relations d'affaires avec la Cincinnati Bell, Ameritech et Bell Corp. Ce produit fait aussi l'objet d'une promotion dans certaines provinces canadiennes.

Nous avons également recueilli des fonds pour la Maritime Beer, une brasserie locale. Si vous avez l'occasion d'essayer l'une de leurs bières, je vous recommande particulièrement la plus foncée appelée «Black Pearl». Elle a un goût remarquable.

Lorsque nous avons lancé notre entreprise, il y avait 70 courtiers en valeurs mobilières. Aujourd'hui, on en compte 170. Cette augmentation est survenue à une époque où les banques ont consolidé leur percée et leur position dans le secteur. Par conséquent, il existe des possibilités, en dépit du pouvoir des grandes banques. Nous avons besoin de débouchés et de conditions égales pour tous.

Il y a 10 ans, et peut-être même avant, mais chose certaine depuis ce temps-là, les banques ont décidé de ne plus prêter de l'argent à des gens comme nous. À ma connaissance, aucune des banques ne consent de prêts subordonnés à l'un ou l'autre des courtiers, sauf à ceux qui représentent pour elles une clientèle captive. Je ne pense pas que ce soit bon pour le secteur.

Notre commerce est fondé sur la cupidité, que l'on soit la firme RBCDS ou Levesque ou Bacon Securities. Nous en voulons toujours plus. En un sens, c'est difficile à contrôler, mais par ailleurs, c'est ce qui fait fonctionner le système. Ceux qui réussissent dans ce domaine font beaucoup d'argent.

Nous sommes une maison de courtage régionale. Nous avons un créneau. Depuis 10 ans, nous organisons des séminaires d'investissement. Nous faisons venir les représentants de grandes sociétés dans l'Atlantique, où la plupart des entreprises sont trop petites pour être suivies à temps plein par plus d'une maison de courtage — si même il y en a une — du Canada central. L'année dernière, tout comme les huit dernières années, nous avons voyagé partout dans l'Atlantique. Nous avons accueilli 20 conférenciers, les présidents de cinq services publics et de bon nombre d'autres sociétés dont deux d'envergure nationale. Cette année, nous avons accueilli des conférenciers d'Air Canada et de la Maple Leaf

We see a niche for ourselves in Atlantic Canada. We are all for letting the major banks merge, if, in their opinion, that will allow them to be more competitive and more profitable. They probably know better than someone who is not in the business how their businesses should be run. However, I suggest that there is probably room for a lot more banks in the Canadian banking scene. We should open up the doors. Everyone will find a niche. In this way, the public will be well served.

We deal in bonds and stocks, with institutions and with retail, but we see a need for insurance. Some of our people who are dealing with retail have an insurance licence. As a matter of fact, yesterday we phoned our lawyers and asked them to incorporate a company called BSL Financial Services, primarily to carry on an insurance-type business.

Also, as a fall-out of the on-coming mergers of the large dealers, the dealers are trying to consolidate their operations. In Halifax, for instance, Dominion Securities has merged with Richardson Greenshields, who themselves merged just a couple of years ago. They are now putting those two offices together, and there is some fall-out as a result of that. We had a chap join us while I was away. Another person is also joining us, and we are in contact with two other people. These people do not have enough production to make it interesting for the big firms, who have high overheads, to keep them on, but they are very good in what they do. They have a small clientele. This is our business.

I know a man who has a seven-figure portfolio. I met him last Friday by coincidence. He called me yesterday to tell me that he moved his account from a firm that has been taken over by a bank to another firm. That other firm has recently been taken over by Merrill Lynch. He does not want to deal with the banks or with the Americans. Hence, he has come to us. There are lots of opportunities for individuals. We are willing to serve the individual.

The Chairman: You said that subordinate debt is not being provided to any of the new, small investment dealers by the banks. Where is the debt coming from? Where are you raising the money?

Mr. Holland: From ourselves. We owe nothing. That is true of most of our competitors. We owe nothing to anybody outside of our business.

The Chairman: You said that 10 or 15 years ago there were 70 dealers; now there are 170. The industry has 100 new, small boutiques basically because people did not want to deal with the very large banks or the bank-owned institutions or the American institutions.

Foods. Quelque 57 experts financiers canadiens et quatre experts financiers américains sont venus s'entretenir avec les chefs de très petites sociétés du Canada atlantique.

Nous considérons qu'il y a un créneau pour nous dans le Canada atlantique. Nous n'avons aucune objection à ce qu'on autorise les grandes banques à se fusionner si, à leur avis, cela leur permettra d'être plus concurrentielles et plus rentables. Elles savent sans doute mieux que n'importe qui ne travaillant pas dans ce secteur comment gérer leurs affaires. Cependant, j'estime qu'il y a sans doute place pour un plus grand nombre de banques sur la scène bancaire canadienne. Nous devrions ouvrir les portes. Chacun trouvera une niche. De cette façon, la population sera bien servie.

Nous vendons des obligations et des actions auprès des institutions et au détail, mais nous constatons qu'il existe un besoin en matière d'assurance. Certains des gens avec qui nous transigeons au détail ont un permis de vente d'assurance. En fait, hier nous avons communiqué avec nos avocats pour leur demander de constituer en société la BSL Financial Services, surtout en vue d'offrir de l'assurance.

En outre, dans la foulée des futures fusions des acteurs principaux, les courtiers tentent de consolider leurs opérations. Ainsi, à Halifax, la Dominion Securities a fusionné avec la firme Richardson Greenshields, qui avait elle-même fait l'expérience d'une fusion il y a à peine deux ans. À l'heure actuelle, on réunit ces deux maisons, ce qui ne manque pas de susciter certaines retombées. Pendant mon absence, un nouveau venu s'est joint à nous. Une autre personne est intéressée et nous sommes en contact avec deux autres. Ces gens-là n'affichent pas une production suffisante pour intéresser les grandes sociétés, qui ont des frais généraux élevés, mais ils sont très compétents dans leur domaine. Ils ont une clientèle modeste. C'est notre créneau.

Je connais un homme qui possède un portefeuille dépassant un million de dollars. Je l'ai rencontré vendredi dernier par hasard. Il m'a appelé hier pour me dire qu'il avait transféré son compte dans une autre firme, la précédente ayant fait l'objet d'une prise de contrôle par une banque. Celle qu'il avait choisie vient récemment d'être achetée par Merrill Lynch. Il ne veut traiter ni avec les banques ni avec les Américains. Par conséquent, il est venu chez nous. Nous offrons d'intéressantes possibilités aux clients individuels. Nous sommes à leur disposition.

Le président: Vous avez dit que les banques refusent toute dette subordonnée aux nouvelles ou modestes maisons de courtage. Auprès de qui empruntez-vous? Où allez-vous chercher vos capitaux?

M. Holland: Nous nous autofinançons. Nous ne devons rien à personne. Et cela vaut pour la plupart de nos concurrents. Nous ne devons rien à qui que ce soit à l'extérieur de notre secteur.

Le président: Vous avez dit qu'il y a 10 ou 15 ans, il y avait 70 courtiers et qu'il y en a maintenant 170. Le secteur compte 100 nouvelles petites maisons de courtage essentiellement parce que les gens ne veulent pas traiter avec les grandes banques, avec les institutions qui appartiennent aux banques ou avec des établissements américains.

Mr. Holland: That is partly it. The business continues to grow. Hence, as the business grows, there is more room for niche players to operate. Firms like Newcourt, who have come from nowhere and become very important players, are capitalizing on that.

The Chairman: When we were in the United States, we heard that in Philadelphia, where the two biggest banks merged, four or five small community banks sprang up the following year. They did well precisely because they could offer personal service, which customers felt they would not get from the new merged bank.

Given what has happened with respect to investment dealers, is there some reason to believe that, as banks grow bigger, a public policy that would encourage the creation of smaller, community, regionally based banks, deposit-taking institutions, would have some hope of success, or are we just dreaming?

Mr. Holland: That is a real possibility, provided the legislation was such that people were encouraged to go into the business.

The Chairman: What do we have to do with public policy to make the incentives right, such that someone could come to you and tell you that they would like to raise \$20 million to open a local community bank? What do we have to do to encourage you to go out and find 10 people who want to put up \$2 million a piece to create a community bank?

Mr. Holland: You might encourage public institutions — and I am thinking of provinces and municipalities and non-taxable agencies — to deposit some of their moneys in a community bank and directly or indirectly give them an incremental credit for it. In one sense, you are encouraging that.

You might make the income tax treatment different for a period of time. You might make some of the capital tax treatment different for a period of time. I am sure there are many ways to encourage public institutions to deposit their moneys in community banks.

The Chairman: If there were incentives, first you must change the ownership rules anyway, correct? Clearly that type of institution will have to be closely held for awhile. If you change the ownership rules, if the regulatory climate were a little easier, not riskier but less burdensome, and if the taxation rules were somewhat simplified and less costly, would it be possible for public policy to create a set of carrots which would turn this idea into a reality?

Mr. Holland: I think so. People like to deal locally. Next to dealing locally, people like to deal regionally. Next to regionally, people like to deal nationally. There is an interest in everybody to deal from those perspectives.

M. Holland: En partie. Le secteur continue de croître. À mesure qu'il croît, il se crée davantage de place pour les occupants de créneaux. Des sociétés comme Newcourt, qui sont parties de rien et sont devenues des acteurs très importants du secteur, ont tiré parti de cela.

Le président: Au cours de notre voyage aux États-Unis, on nous a dit qu'à Philadelphie, dans la foulée de la fusion des deux principales banques, quatre ou cinq petites banques communautaires ont vu le jour l'année d'après. Elles ont très bien tiré leur épingle du jeu parce qu'elles étaient en mesure d'offrir un service personnalisé, soit le genre de service que les gens estimaient ne pouvoir recevoir de la nouvelle banque fusionnée.

Compte tenu de ce qui s'est passé pour les courtiers en valeurs mobilières, y a-t-il des raisons de croire qu'à mesure que les banques grossiront, une politique gouvernementale qui encouragerait la création de petites banques communautaires et régionales et d'institutions de dépôt aurait quelque chance de succès, ou rêvons-nous en couleur?

M. Holland: C'est une réelle possibilité, pour autant que la loi adoptée encourage les gens à se lancer dans le domaine.

Le président: Quels incitatifs le gouvernement doit-il prévoir dans sa politique pour que quelqu'un frappe à votre porte et vous dise qu'il souhaite réunir 20 millions de dollars pour ouvrir une banque communautaire locale? Que devons-nous faire pour vous encourager à trouver 10 personnes qui voudront bien investir 2 millions de dollars chacune pour créer une banque communautaire?

M. Holland: Vous pourriez encourager les institutions publiques — et je songe aux provinces, aux municipalités et aux organismes non assujettis à l'impôt — à déposer une partie de leur argent dans une banque communautaire, et leur donner, directement ou indirectement, un crédit supplémentaire pour cela. Dans un certain sens, vous encouragez ce genre de chose.

Vous pourriez modifier le traitement fiscal pendant une période de temps donnée et vous pourriez modifier le traitement de l'impôt sur le capital pendant un certain temps. Je suis sûr qu'il existe de nombreux moyens d'encourager les institutions publiques à déposer leur argent dans des banques communautaires.

S'il existait des incitatifs, il faudrait de toute façon d'abord changer les règles de propriété, n'est-ce pas? De toute évidence, ce type d'institution devrait avoir un nombre restreint d'actionnaires pendant un certain temps. Si vous modifiez les règles de propriété, si le cadre réglementaire était un peu plus souple, non pas plus risqué mais moins lourd, et si les règles d'imposition étaient simplifiées et moins coûteuses, ne serait-il pas possible par le biais de la politique gouvernementale de créer une série de mesures d'encouragement qui permettraient de concrétiser cette idée?

M. Holland: Je le crois. Les gens aiment faire affaire au niveau local, puis au niveau régional et enfin au niveau national. Tout le monde est intéressé à travailler de cette façon.

Senator Oliver: I was interested in hearing about how your company began and the different things that it is now doing. You mentioned that you instructed your lawyers to incorporate a new company, BSL Financial Services, because you have had some requests to sell insurance. In the main, you make investments and give advice. Now you want to get into the insurance business. Your customers make deposits with you and receive interest on those deposits. You are sounding like a bank, if I am correct.

Mr. Holland: People do not leave deposits with us. People buy and sell securities through us, as agents. We also do that as principles, as underwriters. Nova Scotia changed its investment business laws seven or eight years ago to allow dual licensing. Many of our clients had insurance requirements — primarily life insurance — that were tied into their investment decisions. It made sense to bring it all under one roof. Some of our people now carry both securities licences and life insurance licences. However, the life insurance business is being spread around. It would be more cost-effective to have our own in-house insurance facility. Also, they would have access to a higher percentage of the commissions earned on these premiums.

Senator Oliver: What type of insurance are you referring to?

Mr. Holland: Life insurance and annuities, not general insurance.

Senator Oliver: Can you tell us what other services you offer, apart from securities, the buying and selling of bonds and of equities? There is a fair amount of opposition to allowing the banks to sell insurance in their branches. Now you are asking for the right to sell insurance in your business.

Mr. Holland: I cannot sell insurance in my business.

Senator Oliver: In Nova Scotia?

Mr. Holland: And in most other provinces. I have licensed representatives in four Atlantic provinces and in B.C. If I had people who were licensed to sell insurance, and they could be the same people, then we could sell insurance in those provinces.

Senator Oliver: So what are some of the other services?

Senator Angus: You are a lender operating market accounts.

Mr. Holland: In one sense, we operate marginally. We really do not. That is not the kind of business we want. We like to have people buy securities and hold on to them. The market goes up and down, but they do not have to buy and sell; the dividend is not cut. If you look at what happens over the long term, the people

Le sénateur Oliver: J'aimerais savoir comment votre compagnie a commencé et quelles sont les activités qu'elle poursuit à l'heure actuelle. Vous avez indiqué avoir chargé vos avocats de constituer en société une nouvelle entreprise, BSL Financial Services, parce que vous avez reçu certaines demandes en vue de vendre de l'assurance. En général, vous faites des placements et vous donnez des conseils, et maintenant vous voulez vous lancer dans le domaine de l'assurance. Vos clients déposent de l'argent chez vous et reçoivent de l'intérêt sur l'argent déposé. J'ai l'impression que vous fonctionnez comme une banque.

M. Holland: Nos clients ne déposent pas de l'argent chez nous. Ils achètent et vendent des valeurs mobilières par notre entremise. Nous agissons également en tant que souscripteurs. La Nouvelle-Écosse a modifié ses lois sur les entreprises de placement il y a sept ou huit ans pour permettre le cumul de permis. Un grand nombre de nos clients avaient des besoins en matière d'assurance — principalement d'assurance-vie — qui étaient liés à leurs décisions de placement. Il nous semblait logique de réunir tous ces services sous un seul toit. Certains de nos gens cumulent des permis les autorisant à vendre des valeurs mobilières et de l'assurance-vie. Cependant, les services d'assurance-vie sont en train d'être dispersés. Il serait plus rentable que nous ayons nos propres services internes d'assurance. Cela permettrait également de profiter d'un pourcentage plus élevé des commissions que l'on touche sur ces primes.

Le sénateur Oliver: De quel genre d'assurance parlez-vous?

M. Holland: De l'assurance-vie et des rentes, pas de l'assurance des biens.

Le sénateur Oliver: Pouvez-vous nous indiquer les autres services que vous offrez, à part les valeurs mobilières, l'achat et la vente d'obligations et d'actions? Il semble exister un assez fort mouvement d'opposition pour ce qui est de permettre aux banques de vendre de l'assurance dans leurs succursales. Vous demandez maintenant le droit de vendre de l'assurance dans le cadre de vos activités

M. Holland: Je ne peux vendre de l'assurance dans le cadre de mes activités.

Le sénateur Oliver: En Nouvelle-Écosse?

M. Holland: Et dans la plupart des autres provinces. J'ai des représentants qui détiennent des permis dans quatre provinces de l'Atlantique et en Colombie-Britannique. Si j'avais des représentants autorisés à vendre de l'assurance, et ce pourrait être les mêmes gens, alors nous pourrions vendre de l'assurance dans ces provinces.

Le sénateur Oliver: Quels sont donc certains des autres services?

Le sénateur Angus: Vous êtes un prêteur qui exploite des comptes du marché.

M. Holland: Dans un certain sens, nous le faisons de façon marginale, mais pas vraiment. Ce n'est pas le genre d'activité qui nous intéresse. Nous préférons que les gens achètent des valeurs mobilières et les gardent. Le marché fluctue mais ils ne sont pas obligés d'acheter et de vendre; le dividende n'est pas réduit. Si

who make money are the people who buy and do not sell, provided you have bought good management.

We try to help small companies organize themselves to grow, and direct them as to how they might raise money, whether it is through us or through other areas. We know people across the country and outside the country that have helped them do this. We came very close to arranging US\$25 million worth of financing for a relatively well-known regional company here in Atlantic Canada. They could not do anything in Canada. We were not able to do it, but about six months later they ended up doing it with some of the people we introduced them to. There was a U.S. dealer involved. We were trying to do it ourselves.

Senator Oliver: In your introductory remarks, you said that there is room in Canada today for a lot more competition in banks. Are you talking about foreign banks?

Mr. Holland: I am thinking of foreign banks. Let them come in and deal on the same footing as Canadian banks. It would be beneficial for the small Canadian investor; not all banks want to lend to a small investor. There will be some banks that will lend to only small investors in Atlantic Canada. People will find a niche in which they are comfortable.

The people we meet in the Boston area when we are down there to sell securities have strong ties to Atlantic Canada. To them, the Atlantic Canadian credits are wonderful. Everybody says what a terrible place Newfoundland is, but try to buy a mortgage in Newfoundland. They do not exist. Newfoundlanders are very good money managers.

Senator Oliver: Do you think that foreign banks will want to come to Atlantic Canada and invest heavily in buying retail branches, or do you think they will look at more niche-type markets; in other words, sell to them using the Internet, the telephone, and so on, without having huge offices and overhead here in Atlantic Canada?

Mr. Holland: The days of branch banking are gone with the dinosaurs. People bank by phone, they bank by credit. The people who are over 65 have a tough time learning to do that. I withdrew money out of an ATM for the first time two summers ago. Now I am just back from a month in Europe, and I went over for the first time in my life with \$400 in my pocket; no traveller's cheques. Normally, I would have taken a lot of cash and a bank draft.

Advanced technology and the Web are such that, even if you go into a branch, the bank employee you are dealing with puts the information into a computer, and the computer scores and prices the loan. The bank employee will not go against that because doing so results in a mark on his employment record. Therefore, branch banking as we knew it 30 or 40 years ago does not exist anymore.

vous examinez la situation à long terme, ceux qui font de l'argent sont ceux qui achètent et ne vendent pas, à condition que la gestion des fonds soit saine.

Nous tâchons d'aider les petites entreprises à s'organiser pour qu'elles puissent prendre de l'expansion, et de leur donner des conseils sur la façon de réunir des capitaux, que ce soit par notre intermédiaire ou par d'autres moyens. Nous connaissons des gens un peu partout au pays et à l'étranger qui les ont aidées à le faire. Nous avons failli arranger un financement d'une valeur de 25 millions de dollars américains pour une entreprise régionale relativement bien connue ici au Canada atlantique. Elle n'arrivait à rien faire au Canada. Nous n'avons pas pu les aider, mais environ six mois plus tard, elle a fini par y arriver avec certaines personnes que nous lui avions présentées, dont un courtier américain. Nous avions essayé de le faire nous-mêmes.

Le sénateur Oliver: Dans vos remarques préliminaires, vous avez dit qu'il y a de la place au Canada aujourd'hui pour une plus grande concurrence dans le secteur bancaire. Voulez-vous dire les banques étrangères?

M. Holland: Je pense aux banques étrangères. Qu'on les laisse venir ici et fonctionner sur le même pied d'égalité que les banques canadiennes. Cela serait bon pour le petit investisseur canadien; ce ne sont pas toutes les banques qui veulent prêter à un petit investisseur. Il y aura des banques qui ne prêteront qu'aux petits investisseurs dans la région atlantique du Canada. Les gens trouveront un créneau où ils se sentent à l'aise.

Les personnes que nous rencontrons dans la région de Boston lorsque nous y allons pour vendre des valeurs mobilières, entretiennent des liens importants avec la région atlantique du Canada. Ils trouvent qu'en ce qui concerne le crédit, c'est une région merveilleuse. Tout le monde dénigre Terre-Neuve, mais essayez d'acheter une hypothèque à Terre-Neuve. Elles n'existent pas. Les habitants de Terre-Neuve gèrent très bien leur argent.

Le sénateur Oliver: Croyez-vous que les banques étrangères voudront venir dans la région atlantique du Canada et investir énormément dans l'achat de succursales, ou croyez-vous qu'elles préféreront davantage des marchés à créneaux; en d'autres mots, offrir des services par Internet, par téléphone et ainsi de suite, sans avoir d'énormes bureaux et d'énormes frais généraux ici dans la région atlantique du Canada?

M. Holland: L'époque du système de banques à succursales est révolue. Désormais, les transactions bancaires se font par téléphone, par crédit. Les personnes de plus de 65 ans ont de la difficulté à s'y habituer. J'ai retiré de l'argent d'un guichet automatique la première fois il y a deux étés. Je reviens tout juste d'un mois en Europe, et j'y suis allé pour la première fois de ma vie avec 400 \$ en poche; sans chèques de voyage. Normalement, j'aurais pris beaucoup de comptant et une traite bançaire.

Avec la technologie de pointe et le Web, même si vous allez à la banque, l'employé de la banque avec qui vous traitez mettra l'information sur ordinateur, et l'ordinateur évalue le prêt. L'employé de la banque ne s'y opposera pas parce que s'il le fait, cela risque d'être porté à son dossier d'emploi. Par conséquent, les transactions bancaires telles qu'elles se pratiquaient il y a 30 ou 40 ans n'existent plus.

Senator Tkachuk: Is that good or bad?

Mr. Holland: It is a fact of life. Senator Tkachuk: Is it good?

Mr. Holland: It would be better if the employee had a feel for the ability of the customer, but that does not exist anymore. I had some indirect experience the other day with a bank here in Halifax. The account involved has being there since that branch opened, probably in the 1930s or 1940s. The individual in question was trying to call that branch but he got hung up with the call centre — I am not even sure where the call centre is located — and could not get a phone call put through to the branch. He ended up having to take his lunch hour to go to the bank.

We are talking about banking and I am here to talk about the investment business.

The Chairman: I wish to take a moment to recognize one of our former colleagues, Senator Finlay MacDonald, who is now retired and living in Chester, Nova Scotia. He was a member of this committee, indeed its chairman for some time.

Senator Meighen: You say you are not a banker, but obviously like all of us you have dealt with banks quite a bit. You are an investment dealer. Your industry is changing as well. Seven years ago there was a change in legislation in Nova Scotia which allowed you to employ people with cross-licences, insurance and security.

Mr. Holland: The legislation allowed people who had security licences to carry insurance licences. The word is dual licensing.

Senator Meighen: Is there anything else that you can think of that cries out to be done in your industry or in the banking industry? If you were an all-powerful finance minister who could change the legislation or implement new legislation, is there anything you would do?

Mr. Holland: Not at this point in time. That is not to say that as you review the Bank Act every so many years there will not be things that will come up. Right now there should be one securities commission in Canada. That is what you are alluding to. It makes sense.

Senator Meighen: You can find nobody to disagree except securities regulators. I would like to find somebody who is against it who is not a regulator, or perhaps a politician for that matter.

You mentioned foreign banks. Do you think the entry of foreign banks — it seems to be a foregone conclusion, and everybody seems to be in favour of it — will solve the problem of the retail customer in rural Nova Scotia?

Will that person have to resort to the Internet or the telephone?

Le sénateur Tkachuk: Est-ce une bonne ou une mauvaise chose?

M. Holland: C'est la réalité.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce une bonne chose?

M. Holland: Il serait préférable que l'employé puisse évaluer la capacité du client, mais cela n'existe plus. J'en ai eu une expérience indirecte l'autre jour avec une banque ici, à Halifax. Le compte en question existe depuis l'ouverture de la succursale, c'est-à-dire probablement dans les années 30 ou 40. La personne en question essayait de téléphoner à cette succursale, mais son appel était acheminé au centre d'appels — je ne suis même pas sûr où ce centre se trouve — et elle n'arrivait pas à joindre par téléphone la succursale. Elle a donc dû se rendre à la banque pendant son heure de déjeuner.

Nous sommes en train de parler de transactions bancaires, mais je suis ici pour parler des entreprises de placement.

Le président: J'aimerais prendre un instant pour saluer l'un de nos anciens collègues, le sénateur Finlay MacDonald, qui est maintenant à la retraite et habite à Chester, en Nouvelle-Écosse. Il a été membre de ce comité, en fait il en a été le président pendant un certain temps.

Le sénateur Meighen: Vous n'êtes pas un banquier, mais de toute évidence comme chacun d'entre nous vous avez transigé pas mal avec les banques. Vous êtes un courtier en valeurs mobilières. Votre secteur lui aussi a subi des changements. Il y a sept ans, la loi en Nouvelle-Écosse a été modifiée pour vous autoriser à employer des personnes ayant des permis dans le secteur de l'assurance et le secteur des valeurs mobilières.

M. Holland: La loi a autorisé les personnes qui détenaient des permis en matière de valeurs mobilières d'obtenir des permis en matière d'assurance. On parle de cumul de permis.

Le sénateur Meighen: Y a-t-il à votre avis d'autres mesures urgentes à prendre dans votre secteur ou dans le secteur bancaire? Si vous étiez un ministre des Finances tout-puissant qui pouvait changer la loi ou adopter une nouvelle loi, y a-t-il des mesures que vous aimeriez prendre?

M. Holland: Pas pour l'instant. Ce qui ne veut pas dire que lors de l'examen périodique de la Loi sur les banques, certaines questions ne seront pas soulevées. Il ne devrait y avoir aujourd'hui qu'une commission des valeurs mobilières au Canada. C'est ce à quoi vous faites allusion. Cela me semble logique.

Le sénateur Meighen: Tout le monde est d'accord là-dessus sauf les instances de réglementation des valeurs mobilières. J'aimerais pouvoir trouver quelqu'un, autre qu'une instance de réglementation ou peut-être même un politicien, qui soit contre.

Vous avez mentionné les banques étrangères. À votre avis, l'arrivée des banques étrangères — qui semble d'ailleurs inévitable et que tout le monde semble souhaiter — réglera-t-elle le problème du client dans les régions rurales de la Nouvelle-Écosse?

Cette personne devra-t-elle recourir à Internet ou au téléphone?

Mr. Holland: That is a wonderful opportunity for the co-ops who are close to that type of community, not only in Nova Scotia but right across the country.

Senator Meighen: We heard evidence this morning that the co-op movement in Atlantic Canada is much weaker than in other parts of the country; Quebec and Western Canada, for instance. Can you help us in trying to determine why that is so?

Mr. Holland: Probably for several reasons. The co-op movement in one sense started here, so there are some strong roots. However, the level of wealth in the community is a factor. Our banks in Atlantic Canada have been here for longer than banks elsewhere across the country. There is more long-term inherited wealth in this part of the country. Wealth in this part of the country by and large is very conservative as opposed to Alberta or B.C. where it is first- or second-generation wealth. Out there, they are still accustomed to taking risks; people here took risks four or five or six generations ago.

Senator Meighen: Not even in the grocery business.

Mr. Holland: Grocery business is not a big risk. Margins are much smaller than they used to be.

Senator Meighen: In terms of regulation, you alluded to the perennial question of having one securities commission. In your business, do you find that there are regulatory gaps as between the feds and the Province of Nova Scotia, for example? Or is there duplication?

Mr. Holland: There is a lot of duplication. I do not spend a lot of time with regulators, but we fill out forms galore every year vis-à-vis our customers whereas we could fill out one form and send it to one place.

Senator Meighen: Or send it to both levels.

Mr. Holland: Yes.

Senator Callbeck: You mentioned tied selling, that you were happy with what had developed there. Are you talking about the legislation that was proclaimed or the recommendations in the report?

Mr. Holland: The legislation that was proclaimed earlier this year. I spoke two years ago, amongst other things, about tied selling, and up until about six months ago we were still encountering it. Since then, I have not had an occasion to have any of the people working with us complain about it.

Senator Callbeck: So then you are comfortable with what is there now?

Mr. Holland: Yes.

Senator Callbeck: You are comfortable with the recommendations in this report. We have had various opinions as to whether these recommendations of acceptance should be implemented in a speedy fashion, or whether it should be cautiously done. Some people have said that all the

M. Holland: C'est l'occasion rêvée pour les coopératives qui sont proches de ce type de collectivités, non seulement en Nouvelle-Écosse, mais partout au pays.

Le sénateur Meighen: Nous avons entendu des témoignages ce matin selon lesquels le mouvement des coopératives de crédit dans la région atlantique du Canada est beaucoup plus faible que dans d'autres régions du pays, notamment le Québec et l'Ouest du Canada. Comment cela s'explique-t-il, à votre avis?

M. Holland: Probablement de plusieurs façons. Le mouvement des coopératives de crédit dans un certain sens a débuté ici et a donc des racines solides. Cependant, le niveau de richesse dans la collectivité est un facteur dont il faut tenir compte. Nos banques dans la région atlantique du Canada sont là depuis plus longtemps. Il existe davantage de richesse à long terme reçue en héritage dans cette région du pays. La richesse dans cette région du pays est dans l'ensemble très conservatrice par opposition à celle qui existe en Alberta ou en Colombie-Britannique, où il s'agit de richesse de première ou deuxième génération. Là-bas, ils sont encore habitués à prendre des risques; ici les gens ont pris des risques il y a quatre, cinq ou six générations.

Le sénateur Meighen: Même pas dans le secteur de l'épicerie.

M. Holland: Le secteur de l'épicerie ne présente pas de grands risques. Les marges sont beaucoup plus petites qu'elles l'étaient.

Le sénateur Meighen: En ce qui concerne la réglementation, vous avez mentionné l'éternelle question d'une seule commission des valeurs mobilières. Dans votre secteur d'activité, constatez-vous des écarts réglementaires entre le gouvernement fédéral et la province de Nouvelle-Écosse, par exemple? Ou y a-t-il double emploi?

M. Holland: Il y a énormément de double emploi. Je ne passe pas beaucoup de temps avec les instances de réglementation, mais nous remplissons des formulaires à n'en plus finir chaque année pour nos clients alors que nous pourrions ne remplir qu'un seul formulaire et l'envoyer à un seul endroit.

Le sénateur Meighen: Ou l'envoyer aux deux paliers.

M. Holland: Oui.

Le sénateur Callbeck: Vous avez parlé de la vente liée et dit que vous étiez heureux de voir ce qui s'était fait à cet égard. Voulez-vous dire la loi qui a été promulguée ou les recommandations que renferme le rapport?

M. Holland: La loi qui a été promulguée plus tôt cette année. Il y a environ deux ans, j'ai soulevé la question de la vente liée, et jusqu'à il y a environ six mois, nous en parlions encore. Je n'ai pas eu l'occasion d'entendre les gens qui travaillent avec nous s'en plaindre.

Le sénateur Callbeck: Vous êtes donc satisfait de ce qui existe maintenant?

M. Holland: Oui.

Le sénateur Callbeck: Vous êtes satisfait des recommandations que renferme ce rapport. Nous avons entendu diverses opinions à propos de ces recommandations d'acceptation, à savoir qu'elles devraient être mises en oeuvre rapidement ou qu'il serait préférable de procéder prudemment. Certains ont dit que toutes les

recommendations should be implemented at once; others have said that it should be piecemeal. I am just wondering what your thoughts are on that.

Mr. Holland: I found out about this report only this morning. I have been out of the country for most of the last six weeks. I glanced at it quickly and, as such, cannot comment on it. I was interested in where the report seemed to deal indirectly or directly with the securities industry.

Senator Callbeck: You agree with the mergers. Many people fear that if the mergers take place we will have fewer banks. However, the MacKay task force sets out recommendations to make it easier for foreign banks to come in. How long do you think it would take for a strong second tier to develop in the banking industry?

Mr. Holland: It would depend on what kind of playing field they had to come into. I would say seven to ten years. Branches are closing in any event, and will continue to close no matter what happens. I gave you the example about the bank here in Halifax. That branch, as far as I am concerned, for all intents and purposes is closed.

Senator Angus: You are in favour of the proposed bank mergers that are out there on the table. My understanding is that you are neither directly nor indirectly owned, controlled or in other fashion influenced by the banking industry; is that correct? You are quite independent.

Mr. Holland: Quite independent, and we intend to remain that way.

Senator Angus: I was reminiscing earlier how, when I first met you, you were with Midland Securities. You are still a member of and very involved with the IDA, the Investment Dealers Association. They are coming to see us the week after.

Would you generally subscribe to the views they hold?

Mr. Holland: Not always.

Senator Angus: Having just come back from overseas, you are not aware of what they will tell us?

Mr. Holland: No.

Senator Angus: One of the witnesses who has been very outspoken in the media — and many have because everyone is preaching for their own parish — is Mr. Barrett. He said that in his view there is not one scintilla of evidence that these proposed mergers would be good for the public interest of the country. Would you disagree with that?

Mr. Holland: Unless you are in the shoes of whoever is making the decisions, you cannot make as good a decision. If the banks want to merge and blow their brains out, let them. There will be people who will come in and fill the vacuum. It may be from a different perspective and done differently, but the public

recommandations devraient être mises en oeuvre en une seule fois. D'autres ont préconisé que cela se fasse de façon plus morcelée. Je me demandais simplement ce que vous en pensiez.

M. Holland: Je n'ai pris connaissance de l'existence de ce rapport que ce matin. J'étais à l'étranger au cours des six dernières semaines. J'y ai jeté un coup d'oeil rapide et je ne peux donc pas le commenter. J'ai surtout prêté attention aux parties du rapport qui semblaient traiter indirectement ou directement du secteur des valeurs mobilières.

Le sénateur Callbeck: Vous acceptez l'idée des fusions. Bien des gens craignent qu'il y aura moins de banques. Cependant, le groupe de travail MacKay énonce des recommandations qui faciliteront l'entrée des banques étrangères. Combien de temps faudra-t-il à votre avis pour développer un deuxième pilier solide dans le secteur bancaire?

M. Holland: Cela dépendra des règles du jeu qui existeront à ce moment-là. Je dirais sept à dix ans. De toute façon, les succursales ferment, et cette tendance se poursuivra quoi qu'il arrive. Je vous ai donné l'exemple de la banque ici, à Halifax. Cette succursale, en ce qui me concerne, à toutes fins utiles, est fermée.

Le sénateur Angus: Vous êtes favorables aux fusions bancaires proposées ici. Je crois comprendre que vous n'êtes ni directement ou indirectement contrôlés ou influencés de quelque façon par le secteur bancaire, ni ne lui appartenez. Est-ce exact? Vous êtes assez indépendants.

M. Holland: Assez indépendants, et nous avons l'intention de le demeurer.

Le sénateur Angus: Je disais tout à l'heure que lorsque je vous ai rencontré la première fois, vous faisiez partie de Midland Securities. Vous êtes toujours membre de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières et vous participez de près à ses activités. Cette association comparaîtra devant nous la semaine prochaine.

Est-ce que vous souscrivez de façon générale aux opinions de l'association?

M. Holland: Pas toujours.

Le sénateur Angus: Comme vous venez de rentrer de l'étranger, vous ne savez pas ce qu'ils nous diront?

M. Holland: Non.

Le sénateur Angus: L'un des témoins, qui n'a pas hésité à faire connaître ses opinions à la presse — comme beaucoup d'autres d'ailleurs puisque tout le monde prêche pour sa paroisse —, est M. Barrett. Il considère qu'il n'existe pas la moindre indication selon laquelle ces fusions proposées seraient dans l'intérêt public. Est-ce que vous différez d'opinion à ce suiet?

M. Holland: À moins d'être à la place des décideurs, il est impossible de prendre une aussi bonne décision. Si les banques veulent fusionner et se tirer une balle dans la tête, qu'on les laisse faire. D'autres viendront remplir le vide. L'optique sera peut-être différente et la façon de procéder aussi, mais le public recevra des

will be served. The free marketplace dictates that where there is an opportunity, somebody will build a mousetrap, and that is the way it works.

One of the things already happening with the mergers, as I mentioned, is that we have syndicate positions. As these firms merge, we get bigger syndicate positions. This is not only good for us, but also good for the country. By and large, we are dealing with the smaller client. Whereas the guys in Toronto want to write the \$50 million or \$25 million ticket, we are happy to write the \$1 and \$2. Many institutions across this country are not covered from the big desks in Montreal, Toronto or New York.

We are providing the service, and the more we have access to the product — and it is hard for us to get access to the product from the big institutions because they want it all — the more broadly spread will be the securities, which is in the best interest of the marketplace in the country.

Senator Angus: One of the examples we keep hearing about is that Belgium had an opportunity to permit amalgamation of mergers but did not, and soon all their banking system was foreign owned. It has been implied here that if we do not hurry up and approve these things we will end up in a situation, because things are moving so fast, whereby foreigners will own our banking system.

Does that follow, in your view?

Mr. Holland: It could. I am not a banker, so I do not know. I did business in Belgium from 1962 until 1976. I know how fragmented the system was. I remember when one of the Canadian banks tried to establish itself over there but for whatever reason it did not work. The system did not change. In Germany, it was very fragmented; in the meantime, not only the banks but also the stock exchanges are being encouraged to come together. If we are to have viable exchanges, it is probably better to have one strong one than four or five that will disappear because they do not have the technology, buying power and training capabilities that are required.

Senator Angus: The general tenor of the MacKay report and many other briefs that we have seen is that the status quo is not an option and that it is really changing on its own anyway. If the governments and the public policy-makers do not catch up, it will move forward in any event; changes are taking place so fast.

Against that you have the caution that we have a very unique set-up here in Canada. Canada has a relatively small demographic mass against a large physical landmass; as well, having six major players marks Canada's banking system as unique. We should move very cautiously before we mess around with it because it is time tested. It has evolved over the years, it has shrunken and increased and contracted and expanded. It is a finely tuned thing. Issues of safety and soundness and the integrity of the overall system are at stake. I am hearing you say that we should not

services. La libre entreprise veut que là où il existe une occasion, quelqu'un la saisira, et c'est ainsi que les choses fonctionnent.

L'une des choses qui est déjà en train de se passer en ce qui concerne les fusions, comme je l'ai mentionné, c'est que nous avons des positions de consortium. Au fur et à mesure que ces entreprises fusionnent, ces positions de consortium deviennent de plus en plus importantes, ce qui est bon non seulement pour nous mais pour le pays. Dans l'ensemble, nous faisons affaire avec le petit client. Alors qu'à Toronto, on recherche des transactions de 50 millions ou 25 millions de dollars, nous nous contentons de transactions de un et deux millions de dollars, contrairement aux grands bureaux de Montréal, Toronto ou New York.

Nous assurons le service, et plus nous avons accès au produit — et il est difficile pour nous d'avoir accès au produit des grandes institutions parce qu'elles veulent tout accaparer —, plus les valeurs mobilières seront largement disponibles, ce qui est dans l'intérêt du marché au pays.

Le sénateur Angus: L'un des exemples dont on parle souvent, c'est celui de la Belgique qui avait eu l'occasion d'autoriser des fusions mais qui ne l'a pas fait, et rapidement l'ensemble du système bancaire s'est trouvé sous contrôle étranger. On a laissé entendre ici que si nous ne nous dépêchons pas pour approuver ces recommandations, nous nous retrouverons dans une situation, étant donné que les choses évoluent tellement rapidement, où les étrangers seront propriétaires de notre système bancaire.

Est-ce possible, à votre avis?

M. Holland: Peut-être. Je ne suis pas banquier, donc je l'ignore. J'ai fait des affaires en Belgique de 1962 à 1976. Je sais à quel point le système était fragmenté. Je me souviens que l'une des banques canadiennes a essayé de s'établir là-bas mais pour une raison quelconque, cela n'a pas fonctionné. Le système n'a pas changé. En Allemagne, il était très fragmenté; entre temps, on encourage non seulement les banques mais également les bourses à fusionner. Pour avoir des bourses viables, il est sans doute préférable d'en avoir une puissante que quatre ou cinq qui disparaîtront parce qu'elles n'ont pas la technologie, le pouvoir d'achat et les capacités de formation nécessaires.

Le sénateur Angus: L'idée générale contenue dans le rapport MacKay et beaucoup d'autres mémoires qui nous ont été présentés, c'est qu'il est exclu de penser maintenir le statu quo et que la situation évolue de toute façon. Si les gouvernements et les décideurs n'emboîtent pas le pas, ils vont se faire devancer, puisque le milieu est en train de changer très rapidement.

D'un autre côté, on nous recommande de la prudence, en raison du fait que le système canadien est unique. Le Canada a une population relativement restreinte et une superficie très grande; en outre, notre système bancaire est unique parce que nous n'avons que six gros joueurs. Il faut procéder avec beaucoup de prudence avant de changer ce système parce qu'il a fait ses preuves. Il a évolué au cours des années, et plus d'une fois il s'est rétréci pour ensuite prendre de l'expansion. Le système est bien affiné. La solidité et la fiabilité ainsi que l'intégrité de tout le système sont

worry about that, but I would like to be sure I am hearing you accurately.

Mr. Holland: I am aware of the concerns of everybody, but the banking industry will not disappear. If there is a community that requires banking, somebody will supply that service. The co-ops were the first to have ATMs. I am not a banker, but I am aware of some of the things that banks do.

Senator Angus: Does your business engage in investment counselling?

Mr. Holland: I am licensed to do investment counselling. I am the only one in our firm who is, and I do a little bit of it, but that is really not our business.

Senator Angus: So it would not trouble you if bigger organizations were getting into that as part of their new franchises?

Mr. Holland: They are already directly or indirectly there. Trust companies have always been investment counsellors. The banks own the trust companies and own other money managers right across the country, directly or indirectly, to greater or lesser amounts.

Senator Angus: One last thing, and that is the demutualization of the mutual life companies. Much of it is quite controversial — for instance, what stock options should be available to management, how long the moratorium should be, and even what capacity is needed. One of the companies has backed off a little bit; Manulife has.

Do you have any comments on whether that would be helpful to us?

Mr. Holland: If they want to demutualize, I do not have a problem. They know their business better than I do. As to stock options, you should reward people for value-added. You must write the options in relation to target performance, not just because the price of the security goes up, because the market goes up or, conversely, goes down and they are not rewarded. If you have profit targets and benchmarks, there are all kinds of ways.

Senator Angus: I probably should not have highlighted stock options. Demutualization means that the policyholder still has his policy. He has a security that will trade in the capital market, in the securities markets that you are involved with. Do you see that as something that is eventful in the Canadian securities business or not? Is it like the regular IPOs?

Mr. Holland: I do not see it. Again, several of the institutions who lend mortgage money in the U.K. have just gone from being mutual companies to being publicly traded. They gave shares to their shareholders, like a co-op, and they all make money. The Royal Automotive Club just sold off part of its business. The

en jeu. Vous semblez être d'avis que nous n'avons pas à nous inquiéter de ces aspects, mais je voudrais être sûr de vous avoir bien compris.

M. Holland: Je suis conscient de toutes ces préoccupations, mais le secteur bancaire ne disparaîtra pas. Si une localité a besoin de services bancaires, quelqu'un va fournir ces services. Les coopératives de crédit ont été les premières à avoir les guichets automatiques. Je ne suis pas banquier, mais je connais un peu ce que font les banques.

Le sénateur Angus: Votre entreprise offre-t-elle des services de conseils en placement?

M. Holland: J'ai l'autorisation nécessaire pour offrir ces services. Je suis la seule personne de notre entreprise qui a le droit d'offrir ces services, et je le fais de temps en temps, mais ce n'est pas notre activité principale.

Le sénateur Angus: Cela ne vous dérangerait donc pas de voir de plus grandes entreprises commencer à offrir ces services dans le cadre de leurs nouvelles franchises?

M. Holland: Elles le font directement ou indirectement déjà. Les compagnies de fiducie ont toujours offert des services de conseils en placement. Les banques possèdent des compagnies de fiducie et d'autres entreprises de placement à travers le pays, soit directement ou indirectement, dans une plus ou moins grande mesure.

Le sénateur Angus: J'aurais une dernière question, sur la démutualisation des sociétés d'assurance-vie. Plusieurs aspects de cette décision sont controversés, par exemple, les options sur actions offertes aux dirigeants, la durée du moratoire, et même la capacité nécessaire. Une des sociétés — Manuvie — ne se précipite plus à entamer ce processus de démutualisation.

Pensez-vous qu'une telle mesure est souhaitable?

M. Holland: Si les sociétés d'assurance-vie veulent opter pour la démutualisation, je n'ai pas d'objection. Elles connaissent mieux que moi leurs affaires. Quant aux options sur actions, il faut récompenser les gens pour la valeur ajoutée. Il faut lier les options à la réalisation des objectifs, plutôt que de les offrir parce que les cours montent en raison d'une bourse haussière ou, au contraire, de les retirer parce que les cours baissent. Si on établit des objectifs de profit et des balises, il y a toutes sortes d'approches possibles.

Le sénateur Angus: Je n'aurais sans doute pas dû mettre l'accent sur les options sur actions. La démutualisation signifie que le titulaire détient toujours sa police. Il possède des titres qui peuvent être mis sur le marché financier ou sur le marché des valeurs mobilières auquel vous participez. Y aura-t-il une incidence sur les maisons de courtage? La situation est-elle semblable à celle des émissions initiales ordinaires?

M. Holland: À mon avis, non. Là encore, plusieurs institutions qui font des prêts hypothécaires en Grande-Bretagne viennent de faire la transition de sociétés mutuelles en sociétés cotées en bourse. Elles donnent des actions à leurs gestionnaires, comme une coopérative, et tout le monde fait de l'argent. Le Royal

people who kept their memberships are very happy. Again, this is part of what makes the commerce go.

The Chairman: This committee has favoured demutualization and has been pushing the government towards that for a long time. There was an interesting article in yesterday's *Report on Business* which stated that the Michigan insurance regulator, which is essentially the regulator for all Canadian insurance companies doing business in the United States, has expressed serious reservations about the proposed demutualization rules. His grounds were that the rules propose to attribute ownership of a mutual company to those who have the right to vote at meetings — which means participating policyholders — and the regulator thinks that it should be a much larger class than that.

I have asked our researcher to get an analysis of the regulator's objections, because demutualization cannot go forward in Canada until they also receive the approval of the Michigan regulator. For example, in the case of Manulife, the majority of policyholders are in the United States, not in Canada. Therefore, it is important to understand what the difference is, and our researcher will get us that.

Senator Austin: I want to continue on a theme that you and Senator Angus were discussing; that is, that the securities pool available to you would be larger if bank mergers went forward. Can you explain why that would be?

Mr. Holland: XYZ province has a syndicate of three or four managers and another 10 or 12 participants, ranging from 20 per cent to 1 per cent liability, say. Historically, if you put two and two together you do not get four, you get 2.2, because the borrower wants to spread out his risk. So as the syndicates have fewer large players, they look to the people who are further down the syndicates, and they bring in new members of the syndicate. The smaller ones who have demonstrated their ability to place the paper are —

The Chairman: If a bank that has 20 per cent of a particular bond issue merges with a bank that has 15 per cent, the result will not be 20 plus 15, or 35 per cent. The new bank will probably only get 20 per cent, or some number like that, and therefore there will be more money available for everybody else.

Mr. Holland: Since the Midland and Merrill Lynch merger, we have already seen our syndicate positions go up. Percentage-wise, by total syndicate, it has gone up by a lot. It is more product for us to sell, and the more product, the more money we make.

Senator Austin: That would be at the primary distribution level that you are speaking about, the first transaction. However, in the secondary money market, would you have the same role to play or would the large institutions aggregate the positions in that market and begin to play a more dominant and normal role?

Automotive Club vient de vendre une partie de ses activités. Ceux qui sont restés membres du club sont très heureux. Cela contribue à la santé du milieu commercial.

Le président: Notre comité s'est exprimé en faveur de la démutualisation et il essaie depuis longtemps de convaincre le gouvernement d'adopter cette approche. Un article intéressant dans le numéro d'hier du Report on Business affirme que l'organisme de réglementation du domaine des assurances au Michigan, qui réglemente en fait toutes les sociétés d'assurances canadiennes qui font affaire aux États-Unis, a exprimé de sérieuses réserves quant aux règles de démutualisation proposées. Il estime que les règles visent à accorder un droit de propriété d'une société mutuelle à ceux qui ont un droit de vote aux réunions — c'est-à-dire les titulaires de police qui y participent — et il pense que la catégorie des propriétaires devrait être beaucoup plus large.

J'ai demandé à notre attaché de recherche d'obtenir une analyse des objections de l'organisme de réglementation, puisque la démutualisation ne peut pas aller de l'avant au Canada tant qu'on n'aura pas aussi l'approbation de l'organisme de réglementation au Michigan. Par exemple, dans le cas de Manuvie, la majorité des titulaires de polices se trouvent aux États-Unis, et non au Canada. Il est donc important de comprendre pourquoi il y a divergence, et notre attaché de recherche va nous obtenir ces renseignements.

Le sénateur Austin: Je voudrais revenir à une question que vous discutiez tantôt avec le sénateur Angus, soit le fait que vous auriez un plus grand accès à des valeurs mobilières si les banques fusionnaient. Pourriez-vous expliquer pourquoi?

M. Holland: Mettons que la province XYZ a un consortium de trois ou quatre organismes de placement et compte 10 à 12 autres participants, dont l'engagement va de 1 p. 100 à 20 p. 100. L'expérience démontre que deux et deux ne font pas quatre, mais plutôt, 2,2, puisque l'emprunteur veut répartir ses risques. Comme les consortiums ont maintenant moins de gros joueurs, ils cherchent de nouveaux partenaires et admettent de nouveaux membres. Ils cherchent des entités plus petites qui ont démontré leurs capacités de vendre des effets...

Le président: Si une banque qui détient 20 p. 100 d'une émission d'obligations fusionne avec une banque qui en détient 15 p. 100, le résultat ne sera pas la somme de 20 plus 15, ou 35 p. 100. La nouvelle banque détiendra sans doute seulement 20 p. 100, ou quelque chose comme ça, et une partie de l'argent sera donc disponible à d'autres joueurs.

M. Holland: Depuis la fusion de Midland et de Merrill Lynch, nous avons déjà vu nos positions de consortium monter. En termes de pourcentage et pour le consortium dans son ensemble, il y a eu une hausse considérable. Nous avons plus à vendre et nous faisons donc plus d'argent.

Le sénateur Austin: Vous parlez du niveau primaire de distribution, la première opération. Au marché financier secondaire, auriez-vous le même rôle à jouer ou les grandes institutions accapareraient-elles ce marché pour jouer un rôle plus dominant et attendu?

Mr. Holland: I do not think so. Again, the institutions across the country — we are talking now about the institutional market as opposed to the retail market. The big institutions have big lines, and the small- and medium-sized institutions have smaller lines. More and more institutional accounts are opening all the time. Pension funds are getting bigger, hospital endowments are getting bigger, insurance companies, which are merging to some extent, are becoming larger. As they become larger, in one sense they become more active and they can take a broader spread of risk.

Senator Austin: In the original model, you had a number of dominant players, and they took dominant positions; and then in the secondary market, they traded positions and some of them assumed very large positions on behalf of a very large client. If in the primary market you get a broader distribution of product to dealers, I presume that the same demand cycle in the secondary market as existed before would exist still, and therefore you would see a very rapid trade up into large positions. I am talking about money market transactions.

Mr. Holland: We are not money market dealers. We do some business in the under one year scenario, but not a lot. The bulk of our business is probably three years and out — two and a half to three years.

Senator Austin: Can you speculate one more time on what would happen to the secondary money market?

Mr. Holland: If there is an opportunity, you will have people come in and be just money market dealers. This is a function of the ability to carry inventory, the money market is. Some of the institutions, or some of the dealers, use it as a lost leader to secure syndicate positions or underwriting positions with some of the corporate accounts. However, most of the people try to make money on all the product, including the money market.

Senator Austin: Would your answer in anyway change if, in the event of a bank merger, the investment dealer components of the existing banks were divested? Assume the Bank of Montreal and the Royal Bank each have their own major investment houses and that for competition reasons they were told, "We will let you get together, but you cannot amalgamate your investment dealer business." You would not get the concentration, and therefore there would be the old regime in product.

Mr. Holland: I am not sure how it would happen that you force one bank to sell and let them make the choice. If that is the case, one of the underwriting positions would be up for grabs, and we would probably get some of that as well.

The Chairman: Mr. Holland, thank you very much. We appreciate your attendance here today.

Our last witness this afternoon is Mr. Terry Shea. This committee is very familiar with what a mutual company is. We even understand some of the nuances of defining and we are familiar with the arguments pro and con of the issue that concerns

M. Holland: Je ne le crois pas. Là encore, les institutions dans tout le Canada — nous parlons ici du marché institutionnel plutôt que du marché du détail — gèrent de très gros comptes, et les institutions de petite et de moyenne taille gèrent de plus petits comptes. On ouvre de plus en plus de comptes institutionnels. Les fonds de pension s'accumulent, les fonds de dotation des hôpitaux deviennent plus grands, les sociétés d'assurances, qui fusionnent dans une certaine mesure, deviennent plus grosses. Cette croissance est accompagnée d'une plus grande activité, et ces institutions peuvent mieux répartir leurs risques.

Le sénateur Austin: Selon le modèle initial, il y avait un certain nombre de joueurs dominants, qui prenaient des positions dominantes; dans le marché secondaire, ces joueurs échangeaient des positions pour, dans certains cas, accumuler de très grandes positions au nom d'un très gros client. Si la distribution du produit aux courtiers est plus grande dans le marché primaire, j'imagine que le cycle de la demande au marché secondaire continuerait d'être ce qu'il était, et qu'on verrait par conséquent une agrégation très rapide vers des positions plus importantes. Je parle ici des opérations du marché financier.

M. Holland: Nous ne sommes pas des agents du marché monétaire. Nous avons parfois des transactions dans le marché de moins d'un an, mais pas souvent. Nous privilégions les effets de trois ans et plus — deux et demi à trois ans.

Le sénateur Austin: Pourriez-vous nous donner encore une fois votre avis sur les répercussions potentielles sur le marché monétaire secondaire?

M. Holland: S'il y a des débouchés, il y en aura qui voudront être seulement des agents du marché monétaire. Le marché monétaire exige une capacité de maintenir un stock. Certaines institutions ou certains agents pratiquent la vente à sacrifice dans ce domaine afin d'obtenir des positions de consortium ou de souscription pour des comptes de sociétés. La plupart des joueurs, cependant, essayent de vendre à profit tous les produits, y compris dans le marché monétaire.

Le sénateur Austin: Répondriez-vous exactement de la même façon si, une fusion bancaire ayant lieu, les banques devaient se départir de leurs maisons de courtage? Mettons que la Banque de Montréal et la Banque Royale, qui ont chacune leurs propres grandes maisons de courtage, se faisaient dire, pour des raisons de concurrence, «nous allons permettre la fusion des banques, mais pas la fusion des maisons de courtage». On n'aurait pas la concentration, et ce serait donc plutôt l'ancien régime en ce qui concerne les valeurs mobilières.

M. Holland: Je ne sais pas dans quelles circonstances vous obligeriez une banque de vendre, pour ensuite lui laisser prendre les décisions. Si c'était le cas, une des positions de souscription serait à vendre, et nous obtiendrions sans doute une part de ce marché.

Le président: Monsieur Holland, merci beaucoup. Nous sommes heureux que vous soyez venu aujourd'hui.

Notre dernier témoin cet après-midi est M. Terry Shea. Le comité connaît bien la nature des sociétés mutuelles. Nous comprenons même certaines des nuances des définitions et les arguments pour et contre dans le domaine qui vous intéresse, soit you, which is the retailing of property and casualty insurance through bank branches.

Please proceed, Mr. Shea.

Mr. Terry Shea, Secretary Treasurer, PEI Mutual Insurance Company: We have a recommendation with regard to the retailing of insurance by banks and their branches and the ability of banks to use personal customer information to target policyholders or whatever in the sale of the insurance product. PEI Mutual wants the current insurance retailing powers and the restrictions on banks applied in the 1997 federal services legislation to be maintained. In particular, the status quo should apply to the restriction on the banks to retail insurance in their branches and to use personal information about their customers to better target the marketing of insurance products.

In our opinion, the large majority of Canadian consumers would respond negatively to the concept of banks retailing insurance if they were aware of the potential drawbacks. The task force background paper quoted Canadian opinion as having more Canadians express dissatisfaction with their insurance company or their insurance company broker than those who expressed satisfaction with their deposit taking institution. We do not interpret this to mean that the public or the consumers would like to see banks retailing insurance. The product of insurance is intangible and immediately puts the consumer in a position where they feel that they are not getting value for their dollar.

Consumers pay for and get a promise in return with insurance; they do not get a tangible product. Customer satisfaction is a result of the characteristics of the insurance product.

Should banks retail insurance in their branches? Consumers will feel an implicit pressure to respond positively to offers of insurance products made by the banker. The onus of maintaining a good relationship with the banker would fall on the consumer. If the task force proposals on privacy and tied selling are legislated, banks will pursue cross-selling, using reduced prices to attract policyholders. Banks will bundle products and give small discounts for cross-selling. The deep pockets of our Canadians banks will put exorbitant pressure and unfair competition on the insurance industry.

Consumers who are trying to obtain a loan or a mortgage often find themselves at a power disadvantage with a banker. If banks are allowed to sell insurance in their branches, this power disadvantage will increase because the consumer will feel pressured to buy insurance from that bank. The perception will be that the consumer will have to support the bank products when seeking credit.

la vente au détail d'assurance de biens et risques divers dans les succursales bancaires.

La parole est à vous, monsieur Shea.

M. Terry Shea, secrétaire-trésorier, PEI Mutual Insurance Company: Nous avons une recommandation à faire concernant la vente d'assurance par les banques et par leurs succursales et la capacité des banques d'utiliser les renseignements personnels sur leurs clients afin de cibler les titulaires de police ou autres dans le but de leur vendre des produits d'assurance. La PEI Mutual préconise le maintien des pouvoirs actuels en matière de vente au détail d'assurance et des restrictions sur les banques en vertu de la loi fédérale de 1997 visant les services. En particulier, on devrait continuer d'interdire aux banques de vendre de l'assurance dans leurs succursales ou d'utiliser des renseignements personnels sur leurs clients dans le but de mieux cibler leurs efforts de marketing des produits d'assurance.

À notre avis, la vaste majorité des consommateurs canadiens s'opposeraient à la vente d'assurance par les banques s'ils connaissaient les répercussions négatives potentielles. Le document d'information du groupe de travail donne les résultats d'un sondage qui indique que les Canadiens qui sont insatisfaits de leur compagnie d'assurances ou de leur courtier en assurance sont plus nombreux que ceux qui se disent satisfaits de leur institution de dépôts. Pour nous, cela ne signifie pas que la population ou les consommateurs voudraient voir les banques vendre de l'assurance. L'assurance n'est pas un produit tangible, ce qui fait que le consommateur a l'impression qu'il n'en a pas vraiment eu pour son argent.

En achetant de l'assurance, le consommateur débourse de l'argent contre une promesse; il n'y a pas de produit tangible. Le niveau de satisfaction des clients reflète les caractéristiques de l'assurance comme produit.

Les banques devraient-elles vendre de l'assurance dans leurs succursales? Les consommateurs vont subir des pressions implicites pour acquiescer à des offres de vente de produits d'assurance par les banques. La responsabilité d'entretenir de bonnes relations avec le banquier incombera au consommateur. Si les propositions du groupe de travail sur la protection des renseignements personnels et sur les ventes liées sont enchâssées dans une loi, les banques vont commencer à faire de l'interdistribution, en vendant des produits d'assurance à bas prix afin d'attirer des clients. Les banques grouperont les produits et offriront de petits bonis si on achète d'autres produits. Comme les banques canadiennes ont la bourse bien garnie, elles pourront exercer des pressions énormes sur le secteur de l'assurance et créeront ainsi une situation de concurrence déloyale.

Les consommateurs qui essayent d'obtenir un prêt ou une hypothèque se trouvent souvent dans une position de faiblesse face aux banquiers. Si les banques obtiennent le droit de vendre de l'assurance dans leurs succursales, le rapport de force leur sera encore plus défavorable parce que les consommateurs se sentiront obligés d'acheter l'assurance offerte par la banque. Les consommateurs auront l'impression de devoir acheter des produits connexes s'ils veulent obtenir un prêt.

Since 1990 banks have, for all intents and purposes, taken over the security and trust sectors. We do not want this to extend to our insurance sector. Diminished competition brings reduced product variety and services, as well as higher prices.

Increased competition in the financial services sector is not the result of market forces, but rather the result of government actions undertaken to create a strong banking sector. The task force reports that, while competition is in the interest of consumers generally, it is likely that lower- and middle-income Canadians will be the principal beneficiaries of it.

In our opinion, increasing banks' power to retail insurance will not result in low- to middle-income Canadians having a larger insurance market from which to purchase their insurance products. Our feeling is that the banks will use the current customer information to select a niche market of better-than-average insurance customers — customers who have low claim records and above-quality properties. The less desirable risks will not be targeted by the banks, and therefore these consumers will be left with no alternative as to where they can purchase their insurance coverage.

PEI Mutual, along with Canadian mutuals in general, has always been, and will continue to be, a fair player in the marketing of our insurance product. Identifying and insuring the best risks and leaving the rest has never been a high priority for our company. Our position is that we are an insurance company for the public at large, not for just a select few.

The task force continually discusses competition and the fact that increased competition will bring about a better marketplace for our insurance products. It is our opinion that the marketplace for insurance at present is at an all time competitive high. Increased competition will result in job losses among existing players in the insurance industry. The objective of almost every insurance company is to increase its market share.

In 1998 consumers are getting great value for their insurance dollars. Most companies are operating with an underwriting loss. Increased competition will result in job losses where we least wish to see them — in small communities or smaller insurance companies, and in brokerage offices which will be forced to close. The new jobs will be in larger urban centres, where the national banks are located.

Should the banks obtain the insurance retailing powers they seek, the Canadian companies that originally helped develop the Canadian market — including companies like Prince Edward Island Mutual — will be the first Canadian casualties of the new insurance environment.

We understand that this report has taken a significant amount of time to develop, and it does contain a large number of recommendations that are good for the future of the Canadian financial services sector. We strongly oppose recommendation Depuis 1990, les banques, à toutes fins pratiques, se sont accaparé des secteurs des valeurs mobilières et des fiducies. Nous ne voulons pas que la même chose se produise dans le secteur de l'assurance. Moins de concurrence aboutit à une réduction du nombre de produits et de services et à une augmentation des prix.

Une plus grande concurrence dans le secteur des services financiers résulte non pas des forces du marché, mais plutôt des interventions faites par le gouvernement dans le but de créer un secteur bancaire fort. Selon le rapport du groupe de travail, la concurrence est dans l'intérêt des consommateurs en général, mais les Canadiens à faible revenu et à revenu moyen en profiteront le plus.

D'après nous, augmenter la capacité des banques de vendre de l'assurance au détail n'aura pas le résultat voulu — les Canadiens à faible et moyen revenu n'auront pas plus de choix, dans un plus grand marché, quand ils achètent des produits d'assurance. Nous avons l'impression que les banques vont utiliser les données sur leur clientèle actuelle pour choisir une niche de clients qui sont au-dessus de la moyenne, des clients qui ont fait peu de réclamations et présentent de bonnes caractéristiques. Les clients à risque plus élevé ne seront donc pas visés par les banques, et ne pourront donc plus choisir où acheter leur police d'assurance.

La compagnie PEI Mutual, tout comme les autres mutuelles canadiennes, a toujours commercialisé ses produits d'assurance de façon équitable, et continuera à le faire. Notre priorité n'a jamais été d'identifier les meilleurs risques et d'assurer seulement cela, en délaissant les autres. Nous sommes une compagnie d'assurances pour le grand public, non pas pour un petit groupe de clients.

Le groupe de travail discute constamment de la concurrence, et du fait qu'une concurrence accrue va créer un meilleur marché pour nos produits d'assurance. Nous estimons que le marché actuel pour les produits d'assurance est à son plus concurrentiel. Une concurrence accrue entraînerait des pertes d'emplois auprès des compagnies d'assurances actuelles. Presque toutes les compagnies d'assurances veulent augmenter leur part du marché.

Aujourd'hui, en 1998, les consommateurs en ont pour leur argent. La plupart des entreprises fonctionnent avec une perte technique. Si nous augmentons la concurrence, nous verrons des pertes d'emplois là où elles causeront le plus de tort — dans les petites localités, chez les petites compagnies d'assurances et chez les maisons de courtage, qui seront obligées de fermer. Les nouveaux emplois se retrouveront dans les grands centres urbains, là où sont situées les grandes banques nationales.

Si les banques obtiennent la permission de vendre des produits d'assurance au détail, comme elles voudraient le faire, les compagnies canadiennes qui ont contribué à fonder le marché canadien — y compris les compagnies comme Prince Edward Island Mutual — seront les premières victimes canadiennes du nouvel environnement.

Nous comprenons bien qu'il a fallu beaucoup de temps pour préparer ce rapport. D'ailleurs, le rapport contient beaucoup de recommandations qui sont très positives pour l'avenir du secteur des services financiers au Canada. Or, nous sommes tout à fait number 18, however. This recommendation will adversely affect companies such as ours.

Our sole purpose is to provide protection to the public for a reasonable price. As a mutual company we employ local people, spend money in the local community, make donations to local charities, and keep local economies vibrant. Companies such as PEI Mutual invest their dollars locally in the form of purchasing bond indemnities in the Government of Canada, the provinces, municipalities, and local corporate companies. Much of our investment portfolio is invested locally in the Prince Edward Island economy.

Increasing the power of banks will result in job losses in rural communities and in new jobs going to the urban centres where banks centralize their operations. Decisions will be made in the cities with less regard for the faceless consumer in the rural communities. Consumers will end up with less competition rather than a more competitive marketplace. We ask that recommendation number 18, which deals with the retailing of insurance by deposit-taking institutions, be stricken.

The Chairman: Back in 1970, when I first became involved in the Government of Nova Scotia, there were approximately 33 telephone companies in this province. Maritime Telephone had most of the area, and there were 32 or 33 small mutual telephone companies — some of them only had four or five miles of lines. They disappeared over the 1970s, and were taken over in the end by Maritime Telephone.

In 1970 I could have had very much the same presentation from some of the owners of those mutual telephone companies that you just gave. How do you deal with similar types of problems where small institutions, such as the old corner grocery store, disappear and are replaced by other entities — for example, convenience stores? That is the public policy dilemma that many of us face. The question is, should public policy be intervening to prevent that, or should we be allowing market forces to do whatever they wish?

Mr. Shea: It is our opinion that public policy should be intervening. I do not believe that bigger necessarily means better. The mutual philosophy is a great philosophy; policy holders own the company, and the decisions are made locally. If a policy holder is looking for an answer to a question, or has a question regarding an insurance policy, he or she can speak to the manager of the company right in the local community. Prices are competitive. Our market share has been increasing, and we now compete with major insurance companies across Canada. Our market share has been increasing by a small amount every year, which is the way we wish to see it.

contre la recommandation numéro 18. D'après nous, cette recommandation aura des répercussions sur les compagnies comme la nôtre.

Notre seul objectif c'est d'offrir une protection à la population, à un prix raisonnable. En tant que compagnie mutuelle, nous offrons des emplois à la population locale, nous dépensons de l'argent au sein de la communauté locale, nous faisons des donations aux charités locales, et nous aidons à maintenir la vigueur des économies locales. Les compagnies comme PEI Mutual investissent au niveau local, en achetant des actes de cautionnement pour le gouvernement du Canada, les provinces, les municipalités et les entreprises du milieu. Une partie importante de notre portefeuille d'investissements est investi au niveau local, dans l'économie de l'Île-du-Prince-Édouard.

Si nous augmentons le pouvoir des banques, nous provoquerons des pertes d'emplois dans les communautés rurales. Les nouveaux emplois iront aux centres urbains, aux endroits où les banques centralisent leurs opérations. Les décisions seront prises dans les villes. Il y aura moins de considération pour le consommateur rural, qui aura beaucoup moins d'importance. Puisque le marché deviendra en fait moins concurrentiel, les consommateurs auront moins de choix, pas plus. Nous demandons que la recommandation numéro 18, qui traite de la vente de produits d'assurance au détail par des institutions de dépôts, soit rayée.

Le président: En 1970, quand j'ai commencé à faire partie du gouvernement de la Nouvelle-Écosse, il y avait à peu près 33 compagnies de téléphone dans cette province. La plus importante partie du territoire était desservie par Maritime Telephone. Il y avait 32 ou 33 autres petites compagnies mutuelles de téléphone — certaines de ces petites compagnies n'avaient que 10 à 15 kilomètres de ligne. Elles ont disparu dans les années 70... Elles ont été achetées par Maritime Telephone.

Donc, en 1970, ces petites compagnies mutuelles de téléphone auraient présenté sensiblement les mêmes arguments que vous aujourd'hui. Comment peut-on résoudre les difficultés auxquelles sont confrontées les petites institutions, qui disparaissent pour être remplacées par d'autres institutions, comme le dépanneur qui remplace l'épicerie qui semblait avoir été là depuis toujours. C'est un dilemme — un dilemme de la politique gouvernementale — qui est incontournable pour beaucoup d'entre nous. Mais voici la question: Devons-nous protéger ces petites entreprises à tout prix, ou devons-nous laisser faire les forces du marché?

M. Shea: Nous croyons que la politique gouvernementale devrait être de nature interventionniste. D'après moi, plus grand ne veut pas nécessairement dire mieux. La philosophie des sociétés d'assurance mutuelles est formidable, les sociétés appartiennent aux souscripteurs et les décisions sont prises au niveau de la collectivité. Si un souscripteur cherche une réponse à une question ou bien s'il veut poser des questions en ce qui concerne une police d'assurance, il pourra parler au directeur de la société qui fait partie de cette collectivité. Les prix sont concurrentiels. Nous réussissons à faire augmenter notre part du marché, et à l'heure actuelle, nous faisons concurrence à de grandes compagnies d'assurances canadiennes. Notre part du marché s'accroît un tout petit peu chaque année, conformément au but visé.

The Chairman: I wish to read you a quote from your paper, because the property and casualty industry has made this pitch to us for a decade now. It says:

The deep pockets of our banks will result in reduced prices for the short term...

I assume that is good for consumers, but it does not say that here.

...resulting in forcing smaller insurance companies and brokerages out of the market. When competition decreases, prices will increase again and the insurance consumer will pay long-term increased premiums. This will result in a short-term gain and a long-term detriment to the public.

Do you have any evidence of that? Consider the U.K., Australia, or a variety of other jurisdictions with deposit-taking institutions of various kinds — be they credit unions or building societies in Europe or England, canton banks in Switzerland or community banks in the United States. When these institutions have participated in the retailing of insurance — particularly property and casualty insurance — prices have gone down. They have been in insurance for a long time, and there is no evidence whatsoever that prices have gone up.

One of our dilemmas is that your industry frequently makes the claim that prices will go up, but we have seen no evidence in support of that. We only get conjecture. My question is: Do you know of or have any evidence that shows that this has been tried and does not work? All the evidence we have seen goes in the opposite direction.

Mr. Shea: No, I do not have any evidence today that will back up that claim. It is our opinion that the insurance industry is operating very efficiently right now. Consumers are certainly not subject to price gouging, because most companies out there are operating at an underwriting loss.

The Chairman: It is true that the margin is very small.

Mr. Shea: Yes. A market like that is not normally targeted by other companies. We can see no reason for the banks wanting to enter this market other than to increase their market share of financial products. That is our opinion, and I do not have any concrete backing for it.

Senator Kenny: My impression is that property and casualty insurance brokers are very powerful people. They get into the roots of the community, they are involved in service clubs, they have local knowledge, they get into the homes and the offices of their customers, and they know a great deal about the people to whom they are selling. As a consequence, it seems to me that they have a terrific advantage in carrying on their business. Is that a fair statement?

Mr. Shea: Yes, it is a fair statement.

Senator Kenny: Banks are already selling insurance through subsidiaries, and their telemarketing approach is hugely effective. Le président: J'aimerais lire un passage de votre document, parce que le secteur de l'assurance multirisque nous répète la même chanson depuis dix ans maintenant. Vous dites:

Comme les banques ont la bourse bien garnie, elles feront baisser les prix à court terme [...]

J'imagine que c'est une bonne chose pour les consommateurs, mais votre document n'en dit rien ici.

[...] et les petites compagnies d'assurances et de courtage seront obligées de quitter le marché. Comme il y aura moins de concurrence, les prix vont remonter et le consommateur sera obligé de payer, à long terme, des primes d'assurance plus chères. Cette situation va créer un gain à court terme mais va nuire au public à long terme.

Avez-vous des preuves de cela? Voyez ce qui s'est produit au Royaume-Uni, en Australie ou dans bien d'autres endroits où il y a une diversité d'institutions de dépôts — qu'il s'agisse de coopératives de crédit ou de mutuelles d'épargne et de construction en Europe ou en Angleterre, qu'il s'agisse de banques cantonales en Suisse ou de banques locales aux États-Unis. Lorsque ces institutions se sont mises à vendre de l'assurance — surtout de l'assurance multirisque — les prix ont chuté. Cela fait longtemps que ces entreprises vendent de l'assurance, et rien n'indique qu'il en a résulté une augmentation des prix.

Nous sommes devant un dilemme: votre secteur prétend toujours que les prix vont augmenter, mais nous n'avons aucune preuve à l'appui. On est réduit aux conjectures. Je vous pose la question suivante: connaissez-vous ou avez-vous des preuves qui démontrent qu'une telle expérience ne marche pas? Les faits que nous avons semblent indiquer le contraire.

M. Shea: Non, je n'ai pas de preuve à l'appui. Nous croyons que le secteur de l'assurance fonctionne de façon très efficace à l'heure actuelle. Les consommateurs ne se voient pas imposer des prix exorbitants, parce que la plupart des compagnies fonctionnent avec une perte technique.

Le président: C'est vrai que la marge de profit est très mince.

M. Shea: Oui. Un marché comme celui-là n'est pas normalement visé par d'autres compagnies. D'après nous, la seule raison qui explique pourquoi les banques veulent pénétrer ces marchés, c'est qu'elles veulent augmenter la part du marché des produits financiers. C'est ce que nous pensons, et je n'ai rien de concret pour l'appuyer.

Le sénateur Kenny: J'ai l'impression que les courtiers d'assurance multirisque sont des gens très puissants. Ils sont au coeur de la collectivité, ils participent aux clubs de services, ils ont des connaissances du milieu, ils voient leurs clients à la maison et au bureau et ils les connaissent bien. Par conséquent, il me semble qu'ils ont un avantage formidable en affaires. Est-ce que ma déclaration est juste?

M. Shea: Oui, c'est juste.

Le sénateur Kenny: Les banques vendent déjà de l'assurance par l'entremise de leurs filiales, et leur système de télémarketing They have taken great chunks of market share simply by calling folks up on the telephone and selling insurance to them.

Given this fact, why are you concerned if they take the next step and sell insurance from their branches? They are moving into territory in which you have a real advantage. You go to your customers' offices, you go to their homes. Knowing people well enough to get into their living-rooms and explain a policy to them gives you a real edge over someone who must sell it out of a branch downtown.

Mr. Shea: In your statement the one thing you did not mention is price. Consumers today are very price conscious. We do not sell our products through brokers; we have captive agents. They do a very good job, and we are very proud of the job that we do in educating our policyholders on the products that they purchase.

The banks, on the other end, are not investing in education. They are only interested in selling the product. They are not interested in educating the policyholder or going through the policy booklet with the policyholder. The banks' method of selling — direct writing and Internet selling — is attractive for policyholders right now because the banks can do it more cheaply. They do not need to put the dollars out and to have people out there explaining the coverage.

The MacKay task force has said that policyholder education, transparent and easily-explained policies, and policies written in clearer language are all very important to government in this day and age, and important to the task force. Allowing banks to sell insurance through their branches, thereby increasing their power, will diminish that rather than make it better.

Senator Kenny: You may well be right, but we both agree that consumers are pretty canny, and if they want someone to come to their houses and explain something to them, they are prepared to pay for that. If they are willing to do it without the explanation, do you feel they should have the choice?

Mr. Shea: Yes, and I believe they have that choice now.

Senator Kenny: Do you have a study that says most consumers want it the way it is?

Mr. Shea: I do not believe I said that consumers want it the way it is. I believe the task force states that consumers' opinions with regard to the insurance industry are not as good as their opinions with regard to the banks.

Senator Kenny: I thought you were actually referring to a study that you had done.

Mr. Shea: No.

Senator Kenny: You were referring to the task force comment?

Mr. Shea: Yes.

connaît un succès grand. Les banques se sont accaparé d'un pourcentage important de la part du marché simplement en téléphonant chez des gens pour leur vendre de l'assurance.

À la lumière de ce fait, qu'est-ce qui vous inquiète si les banques passent à la prochaine étape et vendent de l'assurance à partir de leurs succursales? Elles vont essayer de pénétrer un territoire où vous avez un avantage net. Vous vous rendez directement chez vos clients, au bureau, ou chez eux. Le fait que vous connaissez les gens assez bien pour vous asseoir avec eux dans leur salon dans le but d'expliquer une police vous donne un avantage net par rapport à quelqu'un qui doit vendre à partir d'une succursale qui se trouve au centre-ville.

M. Shea: La seule chose à laquelle vous n'avez pas fait allusion, c'est le prix. Aujourd'hui les consommateurs sont très conscients des prix. Nous ne vendons pas nos produits par l'entremise des courtiers; nous avons des agents captifs. Ils font du bon travail et nous sommes très fiers du travail qu'ils font pour informer nos souscripteurs des produits qu'ils achètent.

Les banques, par contre, n'investissent pas dans l'éducation. La seule chose qui les intéresse, c'est de vendre leurs produits. Elles ne s'intéressent nullement à renseigner le souscripteur ou à s'asseoir avec lui pour lui expliquer sa police d'assurance. La méthode de vente des banques — la souscription directe et la vente par Internet — est très intéressante aux yeux des souscripteurs à l'heure actuelle, parce que les banques peuvent le faire à moindre coût. Les banques n'ont pas besoin de faire des investissements et d'avoir des représentants sur place pour expliquer la couverture.

Selon le groupe de travail MacKay, il est très important aux yeux du gouvernement et du groupe de travail d'avoir une bonne éducation des souscripteurs, d'avoir des polices qui sont transparentes et faciles à expliquer et qui sont rédigées dans un langage limpide. Permettre aux banques de vendre l'assurance par l'entremise de leurs succursales, ce qui va accrôtre leur pouvoir, va nuire à cette situation plutôt que de l'améliorer.

Le sénateur Kenny: Vous avez peut-être raison, mais nous sommes tous d'accord pour dire que les consommateurs sont assez intelligents, et s'ils veulent se faire expliquer quelque chose par un représentant qui vient chez eux, eh bien, ils sont prêts à le payer. Si ces gens-là sont prêts à acheter quelque chose sans explications, pensez-vous qu'ils devraient avoir le choix?

M. Shea: Oui, et je crois que ce choix existe à l'heure actuelle.

Le sénateur Kenny: Avez-vous une étude qui démontre que la plupart des consommateurs réclament le statu quo?

M. Shea: Je ne crois pas avoir dit que les consommateurs réclamaient le statu quo. Je crois que le groupe de travail a dit que les consommateurs avaient plus d'égards envers le secteur de l'assurance qu'envers le secteur des banques.

Le sénateur Kenny: Je pensais que vous faisiez allusion à une étude que vous avez entreprise.

M. Shea: Non.

Le sénateur Kenny: Vous faisiez allusion aux observations du groupe de travail?

M. Shea: Oui.

Senator Kenny: That being the case, why would you not be comfortable with letting those consumers who have a low opinion of banks avoid them, and those who have a high opinion of companies like yours choose you?

Mr. Shea: We see that allowing banks to sell insurance in their branches will result in unfair competition. That is, the banks will try to bundle their products when a customer purchases a loan. It will be an implied pressure, but the bank will be putting pressure on consumers to buy all their products through the banks.

In the long run, once the banks have that in place and realize that it can be done, price will no longer be the big thing for them, and they will increase their prices or charge more than what we charge now. Customers will still purchase from the banks because they will feel the implied pressure.

Senator Kenny: What would your position be towards a customer who went to a bank and stated that he or she liked the idea of one-stop shopping, and wished to come to the bank, open an account, and buy some insurance? That is, this individual is sick of going all over town to deal with these things, and wishes to receive all his or her financial services in one place. Not only that, this person has a feeling that one-stop shopping might result in a better price. If the consumer went in and said that, would you say that is okay?

Mr. Shea: I guess so, if that is what the consumer wants.

Senator Kenny: Why, then, would you not leave it up to consumers to decide whether or not they want one-stop shopping? Why not have the option?

Mr. Shea: If the legislation is changed to allow banks to sell insurance in their branches, the options eventually will not be there for the consumer. Small companies such as ours and the brokerages will eventually be closing their doors, and those opportunities will not be there for the public. You will be forcing the public to use the banks for one-stop shopping.

Senator Kenny: You do not believe there will always be a core group out there who will want to have someone they have grown to trust over the years come to their homes or their offices, sell them the policy, and later, if necessary, help them through the process of making a claim? Do you not think that is viable in the long term?

Mr. Shea: I believe that core group will always be there. People out there want that service, and the people with whom we deal want that service. They very much like the service that we provide. If the banks are allowed to sell insurance in their branches and use customer information, however, I believe that many of the current players in the industry will be eliminated.

Le sénateur Kenny: Par conséquent, pourquoi ne voulez-vous pas laisser à ces consommateurs ayant très peu d'égard envers les banques le choix de les éviter, et donner à ceux ayant beaucoup d'égard envers des compagnies comme la vôtre l'option de vous choisir?

M. Shea: D'après nous, si on permet aux banques de vendre de l'assurance par l'entremise de leurs succursales, une concurrence déloyale va en résulter. C'est-à-dire, les banques vont essayer de vendre toute une gamme de produits lorsqu'un client demande un prêt. La pression exercée serait indirecte, mais la banque va quand même exercer une certaine pression sur les consommateurs pour qu'ils achètent tous leurs produits par l'entremise de la banque.

À long terme, une fois que les banques ont mis le système en place et se rendent compte que c'est tout à fait faisable, elles seront moins soucieuses du prix, qui vont augmenter et peut-être dépasser ce que nous demandons à l'heure actuelle. Les clients vont continuer à acheter ces produits des banques à cause de toute la pression indirecte exercée.

Le sénateur Kenny: Que diriez-vous d'un client qui se présente à la banque et qui annonce qu'il aime bien l'idée d'un guichet unique et qu'il avait l'intention de venir à la banque pour ouvrir un compte et acheter une police d'assurance? C'est-à-dire, cette personne en a marre de se déplacer partout pour ce genre de choses, et souhaite recevoir tous ses services financiers au même endroit. De plus, cette personne a le sentiment qu'un guichet unique lui permettra d'obtenir un meilleur prix. Seriez-vous d'accord si c'est ce que le consommateur veut en s'adressant à une banque?

M. Shea: Oui, si cela correspond à ce que le consommateur cherche.

Le sénateur Kenny: Alors, pourquoi ne voulez-vous pas donner ce choix aux consommateurs, c'est-à-dire leur donner la possibilité de décider si oui ou non ils veulent un guichet unique? Pourquoi ne pas offrir le choix?

M. Shea: Si on change la loi et on permet aux banques de vendre de l'assurance par l'entremise de leurs succursales, le consommateur n'aura pas de choix à long terme. Les petites compagnies telles que la nôtre ainsi que les compagnies de courtage seront obligées de fermer leurs portes et ces possibilités n'existeront plus pour le grand public. À ce moment-là, vous obligerez le public de se servir du système de guichet unique des banques.

Le sénateur Kenny: Vous ne croyez pas qu'il y aura toujours un groupe de base qui voudra que quelqu'un avec qui ils ont développé un rapport de confiance pendant des années vient à leur maison ou à leur bureau pour leur vendre une assurance et puis plus tard, si c'est nécessaire, les aider à faire une réclamation? Ne croyez-vous pas que ce serait viable à long terme?

M. Shea: Je crois que ce groupe de base existera toujours. Il y a des gens qui veulent ce service, et nos clients veulent ce service. Ils apprécient beaucoup le service que nous fournissons. Je crois, cependant, que si les banques sont autorisées à vendre de l'assurance dans leurs succursales et peuvent utiliser les renseignements sur les clients, beaucoup des intervenants actuels du secteur seront éliminés.

Senator Kenny: You mentioned a couple of times in your presentation that this would result in lost jobs. I can see where jobs might be lost in telemarketing; that is, the telemarketing jobs which stem from banks selling insurance through subsidiaries.

If in fact bank branches are selling insurance, however, surely someone in the branch will be doing the same job that one of your people is doing now. Someone in the branch must be able to sell the product. In Charlottetown, for example, the job will move from one block to another block, but it will stay in Charlottetown.

Mr. Shea: Some insurance jobs will stay at the branch, but it will be a different type of job. The banks will centralize the main decision-making and executive jobs to the larger urban centres. There will not be as many jobs at the bank as there currently are in the P and C industry. Jobs will be moved, and the remaining jobs will not be the jobs that the insurance companies currently offer the public. They will be lower-paying jobs.

We see that now in banks all the time, including the bank in our own local community. They are continually taking the decision-making authority away from the bank that our company deals with. When I started working with PEI Mutual ten years ago, the bank manager at our local branch had a great deal of power. Now any decisions we want must first go to Charlottetown, and then to Halifax. Banks have a way of doing that. If they are allowed to sell insurance in their branches, the employment they create in their branches will not be equivalent to the employment that we create.

Senator Meighen: I do not wish to prejudge this issue at all. Would it be a fair statement to say that from your perspective and in your industry, the horse got out of the barn, or that the barn door was shut after the horse left, at the time when banks were allowed to sell insurance, albeit not through their branch network?

Mr. Shea: That was the opening of the floodgate, yes.

Senator Meighen: Can we put the water back above the dam?

Mr. Shea: No. It is working fine the way is it is right now. Banks cannot use their personal information to target policyholders. They cannot sell insurance in their branches, they must sell it through an insurance company separate from the bank itself that they own. It basically keeps it as a level playing field, I believe.

Senator Meighen: You feel that it is a level playing field. If you were appointed the head of banking for one of our chartered banks in Atlantic Canada tomorrow morning, you would get all the banking people responsible for selling insurance together. You would tell them that they must demonstrate that concern for the customer and take the time, do all the things that your captive agents are doing. With the advantage of the one-stop shopping that Senator Kenny was alluding to, could you not drive your present company out of business if you did it well?

Le sénateur Kenny: Vous avez dit à quelques reprises dans votre exposé qu'il en résultera des pertes d'emplois. Je comprends que des emplois pourraient disparaître en télémarketing, c'est-à-dire des emplois provenant du fait que les banques doivent vendre de l'assurance par l'intermédiaire de filiales.

Pourtant, si la vente d'assurance est permise dans les succursales, quelqu'un dans la succursale ferait le même travail que vos agents font maintenant. Quelqu'un dans la succursale doit pouvoir vous vendre le produit. À Charlottetown, par exemple, le poste peut passer de l'autre côté de la rue, mais ça va rester à Charlottetown.

M. Shea: Certains emplois liés à l'assurance vont rester dans la succursale, mais le travail sera différent. Les banques vont décentraliser la prise de décisions importantes, et les postes de direction se retrouveront dans les grands centres urbains. Il n'y aura pas autant d'emplois dans les banques qu'il y a à l'heure actuelle dans le secteur de l'assurance multirisque. Les postes seront déplacés, et les emplois qui restent ne seront pas les mêmes emplois qui existent à l'heure actuelle dans les compagnies d'assurances. Ce seront des emplois à salaire plus bas.

Cela se fait tout le temps, y compris dans la banque de notre collectivité. La banque qui fait affaire avec nous perd de plus en plus de sa capacité décisionnelle. Lorsque j'ai commencé à travailler à PEI Mutual il y a 10 ans, le directeur de notre succursale locale avait beaucoup de pouvoir. Maintenant les décisions sont prises d'abord à Charlottetown, puis à Halifax. Les banques savent comment s'y prendre. Si elles sont autorisées à vendre de l'assurance dans leurs succursales, les emplois créés dans leurs succursales ne seront pas les mêmes emplois que nous créons.

Le sénateur Meighen: Je ne voudrais pas me faire une idée fixe sur cette question. Est-ce que ce serait juste de dire que d'après vous et votre secteur, la bataille a été perdue lorsque les banques ont été autorisées à vendre de l'assurance, même s'il leur est interdit de le faire dans leurs succursales?

M. Shea: Oui, c'était le début de la fin.

Le sénateur Meighen: Est-ce qu'on peut faire machine arrière?

M. Shea: Non. La situation est assez stable maintenant. Les banques ne peuvent pas se servir de leurs renseignements sur les personnes pour cibler des acheteurs d'assurance. Elles ne peuvent pas vendre l'assurance dans leurs succursales, mais doivent le faire par l'entremise d'une entreprise qui est distincte de la banque. Je crois que cela crée une égalité des chances.

Le sénateur Meighen: Vous croyez que les règles du jeu sont équitables. Si on vous nommait PDG de l'une de nos banques à charte dans le Canada atlantique demain matin, vous pourriez réunir tous les employés affectés à la vente d'assurance. Vous pourriez leur dire qu'ils doivent porter attention au service à la clientèle et prendre le temps de faire tout ce que vos agents font maintenant. Avec l'avantage du guichet unique dont le sénateur Kenny a parlé, ne pourriez-vous pas amener votre entreprise actuelle à fermer boutique?

Mr. Shea: The one-stop shopping is not there right now because they cannot sell insurance out of their branch.

Senator Meighen: It will be just around the corner and there will be that nice Mr. Shea who will sell it to you and explain the whole policy.

Mr. Shea: This will be done without them being able to sell it directly in their branch, and not being able to basically promote it within their branch, other than a brochure or whatever.

Senator Meighen: Do you feel that the playing field is more or less level?

Mr. Shea: It works okay with us because they must retail their insurance in the same way we do. The competitive forces are the same, the information that they have versus what we have is the same. It has worked okay for you.

Senator Meighen: We have mentioned on a number of occasions this afternoon the "insurance industry." Would I not be right in saying that the truth of the matter is that the insurance industry is not monolithic? For example, we talk about this idea of banks selling insurance, Bancassurance as it is called. The property and casualty industry, which I believe you are speaking for, is very strongly opposed, yet the life and health of people are not opposed. There are three possible reasons for this in my view. Which one is right, if any? One, the life insurance firms do not wish to rock the boat because they want increased powers to be granted by government to themselves. Or two, they do not see the banks as a threat; they can continue to sell their life and health notwithstanding the banks' competition. Or three, the banks will only end up dealing in retail products, the very simple type of insurance, the P and C variety?

Mr. Shea: I believe number three would be my answer. Also, in conjunction, the products that the bank sells, such as mortgage loans and things like that, lend themselves more to the property and casualty side of it because they are giving mortgages on property. You have your mortgage here; would you like your insurance here, too? They kind of go hand-in-hand and they are more intertwined than life insurance with the bank products.

Senator Meighen: If you were with the life and health industry, you probably would not be saying the same thing as you are saying this afternoon. Is that correct?

Mr. Shea: I cannot answer that question.

Senator Meighen: Fair enough.

In principle, and perhaps the exception is your own industry, do you have any problem with the bundling of services as an ethical matter, assuming that the end result is that the consumer gets a better deal?

Mr. Shea: No, as long as it is not done in a tied-selling way: for example, we will sell you this product but only if you purchase this product.

M. Shea: Les guichets uniques n'existent pas maintenant parce que les banques ne peuvent pas vendre d'assurance dans leurs succursales.

Le sénateur Meighen: Le service sera là tout près et il y aura ce gentil M. Shea qui vous vendra de l'assurance et vous expliquera toute la police.

M. Shea: Les banques devront le faire sans passer directement par leurs succursales et sans pouvoir annoncer de l'assurance dans leurs succursales sauf au moyen d'un dépliant ou quelque chose de semblable.

Le sénateur Meighen: Croyez-vous que les règles du jeu sont plus ou moins équitables?

M. Shea: Nous sommes bien d'accord parce qu'elles doivent vendre l'assurance au détail de la même façon que nous. Elles font face aux mêmes pressions concurrentielles, et elles ont les mêmes renseignements que nous. Cela semble avoir assez bien fonctionné.

Le sénateur Meighen: Cet après-midi, nous avons parlé à plusieurs reprises du «secteur de l'assurance». Ne serait-il pas juste de dire qu'en fait le secteur de l'assurance n'est pas monolithique? Par exemple, nous parlons de la vente d'assurance par les banques. Le secteur de l'assurance de biens et de risques divers, que je crois que vous représentez, s'y oppose vivement, mais le secteur de l'assurance des personnes ne s'y oppose pas. D'après moi, il y a trois raisons possibles à cela. Laquelle est la bonne, s'il y en a une? Premièrement, le secteur de l'assurance des personnes ne veut pas faire des vagues parce qu'ils veulent que le gouvernement leur accorde aussi des pouvoirs supplémentaires. Deuxièmement, pour eux, les banques ne constituent pas une menace parce qu'ils peuvent continuer de vendre leur assurance des personnes malgré la concurrence des banques. Ou, troisièmement, les banques ne vendront que des produits au détail, de l'assurance très simple du type multirisque.

M. Shea: Je crois que la troisième raison prévaut. Et de plus, les produits que les banques vendent, tels que les hypothèques et autres prêts, s'apparentent plutôt à l'assurance multirisque parce qu'elles octroient des hypothèques sur des propriétés. Vous avez votre hypothèque ici; voulez-vous en même temps votre assurance? Ces produits vont de pair et ont plus rapport aux produits des banques que l'assurance des personnes?

Le sénateur Meighen: Si vous travailliez dans le secteur de l'assurance des personnes, vous ne diriez sans doute pas la même chose ici cet après-midi. Est-ce exact?

M. Shea: Je ne peux pas répondre à cette question.

Le sénateur Meighen: D'accord.

En principe, et votre industrie constitue peut-être l'exception, avez-vous une objection à ce que les services soient regroupés d'une façon éthique, si en fin de compte le client reçoit un meilleur service?

M. Shea: Non, pourvu que ce ne soit pas fait par voie de ventes liées — par exemple, nous vous vendrons ce produit seulement si vous achetez celui-là.

Senator Meighen: You may have been here for the previous witness, Mr. Holland.

Mr. Shea: Yes, I was.

Senator Meighen: I do not know if you heard him saying that two years ago he appeared before this committee and spoke out quite forcefully against what he saw as rampant, coercive tied selling. He said that since the legislation has been adopted, he has not had complaints from his employees that they run up against this any more. In your experience, have you noticed any difference since the legislation was enacted?

Mr. Shea: No, not in that short time period. Tied selling in the past, to this point, has not been a big problem on our records, for the amount of tied selling we could identify. We would see tied selling as a very big problem if the banks were allowed to sell in their branches, or not even tied selling but cross-selling, where they offer the second product at a discount.

Senator Meighen: Just for clarification, did you say that in your sphere of activity you have not run up against much tied selling?

Mr. Shea: We have not run up against a large amount of tied selling that we could identify, because we do track it if we know of it.

Senator Meighen: Ironically, that ties in with the evidence from some bankers, who said that, for whatever reason, there have been very few complaints about tied selling filed with their ombudsman, or with the bank industry ombudsman. There may be more of a perceptual problem than a reality.

Mr. Shea: There could be tied selling going on where the public — the policyholder — is not prepared to advise of it. If they feel that they have received a discount with the benefit of tied selling, they will probably not report it.

Senator Meighen: Do you have any particular opinion, since we are on to one question which generally goes with another but which is not your industry, about leasing and the possibility of banks entering into the car-leasing business, as recommended by MacKay?

Mr. Shea: This is not something that is part of my background. We are not involved in leasing.

Senator Meighen: Do you have a car?

Mr. Shea: I have a car. I do not lease but leasing is the way to go now. If the banks are given the authority to start leasing, I see it as another area where the banks will grow bigger and bigger. I do not think that in the long run the consuming public will benefit from it.

Senator Tkachuk: I wish to add that we too, in our province, had dozens of telephone companies and we were told how wonderful it would be if we only had one. We ended up paying almost as much to phone Regina as it cost to drive there. We are discovering now the benefits of competition with deregulation. Of course, in our province, our telephone company has fought that for longer than in most provinces, so we are just now experiencing the benefits of competition and realizing the terrible mistake that

Le sénateur Meighen: Vous avez peut-être entendu le premier témoin, M. Holland.

M. Shea: Oui.

Le sénateur Meighen: Je ne sais pas si vous l'avez entendu dire qu'il a comparu devant ce comité il y a deux ans et qu'il a vivement déploré les ventes coercitives liées qui se répandaient partout. Il a dit que depuis que la loi a été adoptée, il n'a plus de plaintes de ses employés concernant cette pratique. D'après votre expérience, avez-vous remarqué une différence depuis que la loi a été adoptée?

M. Shea: Non, pas dans cette courte période de temps. D'après nos dossiers, les ventes liées ne constituaient pas un grand problème pour nous dans le passé. Ça pourrait devenir un problème majeur si les banques étaient autorisées à vendre de l'assurance dans leurs succursales, pas seulement la vente liée mais aussi la vente croisée, où on offre un deuxième produit à rabais.

Le sénateur Meighen: Juste une précision: avez-vous dit que vous ne voyiez pas beaucoup de ventes liées dans votre secteur?

M. Shea: Nous n'en avons pas vu beaucoup que l'on pourrait désigner comme telles, parce que nous les reconnaissons lorsqu'il y en a.

Le sénateur Meighen: Certains banquiers nous ont dit la même chose: pour une raison quelconque, leur ombudsman a reçu très peu de plaintes au sujet des ventes liées, et l'ombudsman du secteur bancaire non plus. Cela pourrait être un problème de perception plutôt qu'une réalité.

M. Shea: Les ventes liées pourraient exister là où le public — c'est-à-dire les preneurs d'assurance — ne peut pas le constater. S'ils croient avoir reçu un rabais avec une vente liée, il est peu probable qu'ils voudront signaler cette pratique.

Le sénateur Meighen: Ces questions se recoupent et il y en a une qui n'intéresse peut-être pas votre secteur, mais que pensez-vous au juste du crédit-bail et de la possibilité que les banques s'engagent dans le commerce du crédit-bail automobile, tel quel recommandé par MacKay?

M. Shea: En effet, cette question ne me regarde pas. Nous ne nous occupons pas du crédit-bail.

Le sénateur Meighen: Avez-vous une voiture?

M. Shea: Oui. Je n'ai pas de crédit-bail, mais c'est très populaire maintenant. Si les banques sont autorisées à offrir le crédit-bail automobile, je le vois comme un autre domaine où les banques vont grandir encore plus. Je ne crois pas qu'à la longue, le public va en profiter.

Le sénateur Tkachuk: Nous aussi, dans notre province, nous avions des douzaines de compagnies de téléphone, et on nous disait que ce serait merveilleux si on en avait une seule. À Regina, on a fini par payer presque autant pour appeler quelqu'un que pour aller le voir en voiture. On découvre maintenant les avantages de la concurrence avec déréglementation. Bien sûr, dans notre province, notre compagnie de téléphone a lutté contre cela pendant plus longtemps que dans la plupart des autres provinces,

was made 30 or 40 years ago, and the tremendous amount of money that was taken from the pockets of consumers.

I wish to ask you some questions about P.E.I. It is a small province and a small market. How many casualty insurance companies are there that would hold policies and would sell them in Prince Edward Island?

Mr. Shea: I am guessing, without the booklet here, but probably 50 to 60. Some of them would be very small. That is a guess.

Senator Tkachuk: You would have a brokerage service in most small towns?

Mr. Shea: Within a small radius, yes, there would be an insurance brokerage company.

Senator Tkachuk: You have a very competitive environment at present and that is why we are here, to make sure that it remains so. You have strong competition in Prince Edward Island with only how many people there?

Mr. Shea: We have 120,000 people.

Senator Tkachuk: The population is half the size of Saskatoon. How many banks?

Mr. Shea: There are five or six large banks with branches in most communities.

Senator Tkachuk: I wish to address the questions directly. We have discussed this issue of tied selling; the banks already can sell insurance, right? They can sell insurance through their own companies, in their own way, by telemarketing or in any way they wish?

Mr. Shea: Correct.

Senator Tkachuk: Why do you think that they want the person in the bank to sell insurance rather than the person just outside the door?

Mr. Shea: They know that it will be more effective to sell the insurance within the branch because it is just another product that the branch personnel will be able to sell to the customer. They will have the customer right there, rather than trying to refer them or try to have someone else in another company that the bank owns contact that person. It is more efficient, more effective and less costly for the banks. If they are allowed to use their customer information, everything is right there for them.

Senator Tkachuk: This concept of tied selling has been bothersome to all of us and we have had much discussion about it. Once a customer has received his mortgage and property insurance from the bank, even if he felt he was tied sold, there is no real physical evidence of it; it is mostly emotional. One of the witnesses told us, and I believe it was one of the other insurance people, that it was an emotional thing, that people felt that they must buy insurance in order to get that mortgage or get that loan. That is really your concern, is it not?

alors ce n'est que récemment qu'on connaît les avantages de la concurrence et qu'on se rend compte de l'horrible erreur qui a été commise il y a 30 ou 40 ans, et l'énorme quantité d'argent perdu par les consommateurs.

J'aimerais vous poser des questions au sujet de l'Île-du-Prince-Édouard. C'est une petite province et un petit marché. Combien de compagnies d'assurance-risques divers y a-t-il qui souscrivent des polices et les vendent aux habitants de l'île?

M. Shea: Je devine, sans le guide, mais probablement 50 ou 60. Il y en a de très petites. C'est un nombre approximatif.

Le sénateur Tkachuk: Avez-vous un service de courtage dans la plupart des petites villes?

M. Shea: Oui, il y a toujours une compagnie de courtage d'assurance pas trop loin.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez une situation très concurrentielle en ce moment, et c'est pour cela que nous sommes ici, pour s'assurer qu'elle reste ainsi. La concurrence est vive à l'Île-du-Prince-Édouard, pourtant la population n'est que de combien?

M. Shea: Il y a 120 000 habitants.

Le sénateur Tkachuk: La moitié de la population de Saskatoon. Combien de banques?

M. Shea: Il y a cinq ou six grosses banques avec des succursales dans la plupart des collectivités.

Le sénateur Tkachuk: J'aimerais aborder les questions directement. On a discuté des ventes liées; les banques peuvent vendre de l'assurance maintenant, n'est-ce pas? Elles peuvent en vendre par l'intermédiaire de filiales, à leur propre manière, par le télémarketing ou autre moyen?

M. Shea: C'est exact.

Le sénateur Tkachuk: Pourquoi, selon vous, veulent-elles que l'employé de la banque vende de l'assurance plutôt que celui de leur autre entreprise?

M. Shea: Elles savent qu'il sera plus efficace d'en vendre dans les succursales parce que c'est un autre produit que le personnel pourra vendre au client. Le client sera là, et on n'aura pas à le recommander ou à le faire contacter par une autre personne dans une autre compagnie dont la banque est propriétaire. C'est plus efficace et moins coûteux pour les banques. Si elles ont le droit d'utiliser leurs renseignements sur les clients, tout est là pour elles.

Le sénateur Tkachuk: Cette notion de ventes liées nous a causé beaucoup d'ennuis et nous en avons beaucoup discuté. Une fois qu'un client a reçu son hypothèque et son assurance de biens de la banque, même s'il se croit victime d'une vente coercitive liée, il n'y a rien qui le prouve; c'est plutôt quelque chose qu'on ressent. Un des témoins nous a dit, et je crois que c'était un des autres assureurs, que c'était une impression qu'on avait, on sentait qu'on devait acheter de l'assurance afin d'obtenir son hypothèque ou son prêt. C'est cela qui vous préoccupe, n'est-ce pas?

Mr. Shea: That is our concern. Even if the tied-selling legislation, which is addressed in the task force, provides penalties for coercive tied selling or if privacy laws do, there will still be the implied pressure on the customer to purchase their insurance from the bank. In many situations, the customer, when they go to a bank looking for a loan, are a little bit nervous and they are wondering if they will get the loan. If the bank asks if they would like to buy your insurance, they are not apt to say no. They are apt to ask what the price would be, or whatever, and they will probably end up leaving with their insurance.

Senator Tkachuk: Like they ask you now when they sell you life insurance on your mortgage, right?

Mr. Shea: Yes.

Senator Tkachuk: We were told by the industry that they charge three times as much for that life insurance, but they never tell you that?

Mr. Shea: No, that is correct.

Senator Callbeck: With the present financial services, the framework that is already set out, are there things there that have constrained your company from getting into certain activities in which you would have liked to have been involved? Has there been anything there to hinder you from doing what you wish to do?

Mr. Shea: Not in the regulation end of it, no. There is nothing really, as yet, that has hindered us from doing what we wish to do to expand our business.

Senator Callbeck: With the MacKay task force, I know certainly your concerns about banks selling insurance. But apart from that, are there recommendations here that will help Prince Edward Island Mutual?

Mr. Shea: Yes. As you know, a number of the regulations really would not have any effect on PEI Mutual. There are some taxation recommendations specifically that would help PEI Mutual. The one that I really keyed in on is the one that I am unhappy with. I suppose that is natural.

Senator Callbeck: Generally, are you comfortable with the others?

Mr. Shea: Yes.

Senator Callbeck: Getting back to the one that you are not comfortable with, that you do not like, regarding insurance in Background Paper #2, it mentions that there is a problem with the amount of income low-income Canadians have, or with the number of low-income Canadians who have insurance. Yet, statistics in that report show that when deposit-taking institutions sell insurance, the size of the insurance market increases. In other words, more people are buying, and I assume many of those are low-income Canadians.

Do you feel that you are doing everything possible to encourage low-income Canadians to buy insurance?

M. Shea: Oui. Même si les mesures législatives visant les ventes liées, que le groupe de travail a examinées, contiennent des pénalités pour les ventes coercitives liées ou si les lois relatives à la protection de la vie privée en contiennent également, il y a toujours une pression tacite pour que le client achète son assurance de la banque. Dans bien des cas, quand le client se présente à une banque pour obtenir un prêt, il est un peu nerveux. Il se demande s'il aura son prêt. Si la banque l'invite à acheter de l'assurance, il est peu probable qu'il refuse. Le client demandera combien ça coûtera, et il va sans doute finir par acheter l'assurance.

Le sénateur Tkachuk: Comme les banques vous invitent maintenant à acheter l'assurance-vie accompagnant votre hypothèque, n'est-ce pas?

M. Shea: Oui.

Le sénateur Tkachuk: On nous dit dans le secteur qu'elles font payer trois fois plus pour ce genre d'assurance, mais elles ne le diront pas.

M. Shea: Oui, c'est exact.

Le sénateur Callbeck: Avec les services financiers qui existent maintenant, le cadre établi à présent, est-ce qu'il y a des choses qui ont empêché votre compagnie de mener des activités qu'elle aurait pu trouver intéressantes. Est-ce qu'il y a eu quelque chose qui vous a empêchés de faire ce que vous auriez aimé faire?

M. Shea: Pas du point de vue de la réglementation. Jusqu'ici, il n'y a rien qui nous a empêchés de faire ce qu'on voulait faire pour développer notre commerce.

Le sénateur Callbeck: Vu les recommandations du groupe de travail MacKay, je comprends vos préoccupations au sujet de l'assurance vendue par les banques. Mais à part cela, est-ce qu'il y a des recommandations qui vont aider Prince Edward Island Mutual?

M. Shea: Oui. Comme vous le savez, un bon nombre des règlements n'auraient pas d'influence sur PEI Mutual. Il y a des recommandations fiscales qui l'aideraient. Celle qui a attiré mon attention est celle qui ne me plaît pas. Je suppose que c'est normal.

Le sénateur Callbeck: En général, les autres ne vous déplaisent pas?

M. Shea: Exact.

Le sénateur Callbeck: Pour revenir à celle qui ne vous plaît pas, au sujet de l'assurance dans le Document d'information n° 2, on dit qu'il y a un problème en ce qui concerne le revenu des Canadiens à faible revenu, ou le nombre de Canadiens à faible revenu qui ont de l'assurance. Les statistiques dans le document démontrent que quand des institutions de dépôts vendent de l'assurance, le marché de l'assurance grandit. En d'autres mots, il y a plus de gens qui achètent, et je présume qu'un bon nombre d'entre eux sont des Canadiens à faible revenu.

Croyez-vous que vous faites tout votre possible pour encourager les Canadiens à faible revenu d'acheter de l'assurance? Mr. Shea: Yes. As a mutual, I believe that we are an excellent example to the insuring community out there. We would insure risks that probably would not be considered by other companies. Many companies move in and pick up a niche market of the above-quality property that they wish to insure, or the higher value risks. They stress those and they insure those. PEI Mutual does not target that way; we are generally an insurer for the public. That is the way we have always operated. That is the way the mutual philosophy evolved back when it first started and it is something which is discussed on an ongoing basis at our board table.

The Chairman: If there are no other questions from senators, we will adjourn for the day and reconvene here tomorrow morning at 9:00 a.m.

The committee adjourned.

HALIFAX, Wednesday, October 21, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:05 a.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

[English]

The Chairman: This is the second day of our hearings in Halifax, during which we are seeking responses to the report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. We are not dealing with the mergers; we are dealing with the issue of which basic changes ought to be made in the financial services sector with respect to the powers of various institutions, and issues such as ownership and regulations.

The President and CEO of the Maritime Life Assurance Company, Mr. William Black, is with us this morning. Maritime Life is a long-established life insurance company in the region, and is one of the larger companies in the country. Mr. Black, you have been before us in the past, and we are delighted to have you back again.

Mr. William A. Black, President and Chief Executive Officer, Maritime Life Assurance Company: The unifying theme of the report is an emphasis on the need to advance and promote competition. I have four comments that I would like to make this morning, and the focus of each of them is the same. That is: what we have to do in order to advance and promote competition.

It is our view that there is a need for much more competition than we have in core banking today. There are lots of services where there are many competitors, but we need a lot more competition in the core banking services. The report does a good

M. Shea: Oui. Selon moi, en tant que société mutuelle, nous pouvons servir de modèle aux assureurs en général. On accepte des risques qui probablement seraient refusés par d'autres compagnies. Un bon nombre de compagnies n'acceptent qu'un créneau où les biens à assurer sont au-dessus de la moyenne, ou encore où les risques présentent une valeur plus élevée. PEI Mutual n'oriente pas son action de cette manière; nous sommes généralement un assureur pour le public. C'est là l'objectif que nous avons toujours poursuivi. C'est là l'objectif qui motive la philosophie de société mutuelle depuis le début, et il en est constamment question au sein de notre conseil de direction.

Le président: Si les sénateurs n'ont plus de questions, nous allons suspendre nos travaux pour la journée et nous reprendrons ici demain matin à 9 heures.

La séance est levée.

HALIFAX, le mercredi 21 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit à 9 h 05 pour examiner l'état actuel du système financier au Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Le président: Nous en sommes à notre deuxième journée d'audiences à Halifax. Au cours de nos travaux, nous cherchons à recueillir les réactions au rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. Nous ne nous penchons pas sur les fusions. Nous discutons des changements fondamentaux qu'il convient d'apporter au secteur des services financiers dans la perspective des pouvoirs conférés aux diverses institutions, ainsi que des questions de propriété et de réglementation.

Le président et chef de la direction de la Maritime Compagnie d'Assurance-Vie, M. William Black, est notre premier témoin ce matin. La Maritime Compagnie d'Assurance-Vie est implantée depuis longtemps dans la région et c'est l'une des plus grandes sociétés d'assurance-vie au pays. Monsieur Black, vous avez déjà comparu devant nous dans le passé, et nous sommes ravis de vous revoir.

M. William A. Black, président et chef de la direction, Maritime Compagnie d'Assurance-Vie: S'il y a un thème qui revient constamment dans le rapport, c'est celui de la nécessité de promouvoir et d'accroître la concurrence. Je voudrais faire ce matin quatre observations qui portent toutes sur le même thème, c'est-à-dire les mesures à prendre pour promouvoir et accroître la concurrence.

À notre avis, la concurrence doit être beaucoup plus vive qu'à l'heure actuelle dans les services bancaires de base. De nombreux concurrents se livrent bataille pour un grand nombre de services, mais la concurrence doit être plus vive pour les services bancaires

job of pointing out that the degree of concentration in Canadian banking is among the highest in the industrialized countries, and therefore inappropriate.

The report talks about removing regulatory barriers to entry in order to further competition. It needs to be stressed that most of the barriers against entry into core banking services are not regulatory barriers. They are technological and marketing barriers. It costs a zillion dollars to go from being a non-player to being a player in core banking services. The consequence of that is that no matter what you do from a regulatory standpoint, you are not going to see many significant, new domestic players in core banking.

The Chairman: Can you explain exactly what you mean by "core banking"?

Mr. Black: By core banking, I mean the major transactional services, such as cashing cheques, making deposits, and interactransactions.

The Chairman: Areas that the individual consumer thinks of as basic banking services?

Mr. Black: Along with retail loans and loans to small businesses. That is what I mean by core banking.

For most of those core banking services you have some non-regulatory obstacles, which means you are not going to get significant new players, no matter what you do from a regulatory standpoint. That is a good reason to facilitate entry of foreign players, but it is a mistake to assume that whatever is done to facilitate that will mean substantive new competition in those services.

The task force said that greater competition would benefit consumers, and observed that there was already too much concentration in core banking. It surprises me that it then went ahead and provided an orange light to bank mergers. To me, the committee had made a clear case — without announcing it — that there should not be mergers.

We think mergers would be bad for us, as corporate consumers of banking services, we think they would be bad for individuals as consumers, and we think that it would be bad for the economy as a whole. Having competitive banking is very important for all the different sectors' effectiveness as competitors.

I would next like to talk about banks getting involved in the insurance business. We have never been opposed to that. It has always been our position – in many ways our position is similar to what the report says — that the banks should be in insurance as long as we can deal with the issues of privacy, tied or coercive selling, and ensure they have properly and professionally trained staff to do it. We would certainly have difficulty arguing with that.

de base. Les auteurs du rapport signalent, avec raison, que le Canada affiche un degré de concentration des services bancaires parmi les plus élevés des pays industrialisés, ce qui est inopportun.

Le rapport préconise l'élimination d'obstacles de nature réglementaire à l'accès au marché canadien pour accroître la concurrence. Il convient de souligner que la plupart des obstacles à l'accès au marché canadien dans le domaine des services bancaires de base ne sont pas de nature réglementaire. Il s'agit plutôt d'obstacles technologiques et commerciaux. Quiconque voudrait se lancer dans les services bancaires de base devra débourser des sommes astronomiques pour se tailler une place. Conséquemment, peu importe les mesures réglementaires que l'on prendra, elles ne déboucheront pas sur l'émergence d'un grand nombre de nouveaux joueurs nationaux importants dans les services bancaires de base.

Le président: Pourriez-vous nous préciser ce que vous entendez par «services bancaires de base»?

M. Black: J'entends par là les principaux services transactionnels, comme l'encaisse de chèques, la prise de dépôts et les transactions Interac.

Le président: Les services que le consommateur individuel considère fondamentaux?

M. Black: À cela s'ajoutent les prêts au détail et les prêts aux petites entreprises. Voilà ce que j'entends par services bancaires de base.

Dans la plupart des cas, les obstacles à l'ouverture du marché ne sont pas réglementaires, ce qui signifie qu'on ne verra pas l'arrivée de nouveaux poids lourds, peu importe les mesures réglementaires que l'on prendra. Il y a de bonnes raisons de faciliter l'entrée de joueurs étrangers, mais c'est une erreur de supposer que les mesures qu'on prendra en ce sens se traduiront par l'arrivée de nouveaux concurrents de taille dans ces services.

Selon le groupe de travail, il y a beaucoup trop de concentration dans les services bancaires de base et une concurrence accrue serait avantageuse pour les consommateurs. À mon grand étonnement, les auteurs poursuivent en appuyant modérément les fusions de banques. À mon sens, le comité, sans l'annoncer, a invoquer des arguments convaincants à l'encontre des fusions.

Les fusions ne seraient pas une bonne chose pour nous, en tant qu'entreprises consommatrices de services bancaires. Elles seraient aussi désastreuses pour les particuliers et pour l'ensemble de l'économie. Le fait qu'il y ait une saine concurrence dans les milieux bancaires est très important pour l'efficacité des différents secteurs en tant que concurrents.

Je voudrais maintenant parler de la présence des banques dans le secteur de l'assurance. Nous n'avons jamais été opposés à cela. Nous avons toujours affirmé — et à bien des égards, notre position est analogue à celle énoncée dans le rapport — que les banques devraient pouvoir vendre de l'assurance pour autant que nous puissions régler les problèmes de confidentialité et de ventes liées ou coercitives et avoir l'assurance qu'elles ont un personnel compétent et bien formé pour le faire. Nous aurions certes du mal à nous élever contre cette pratique.

I would like to stress that the banks are already failing on those issues in the services they provide today, never mind services they might provide in the future. There is already far too much linkage. I would like to provide you with a very modest example of that.

I was in my bank the other day because, like a lot of us, I wanted to spend some money I do not have. I was filling out a credit application. The bank is just down the street and I know the fellows down there pretty well. We filled out all the forms and he said, "By the way, I guess you won't be wanting the insurance." I said, "No, I don't need any more insurance and, if I did, I wouldn't be buying it here." He said, "Okay, but you have to sign this form." I said, "Excuse me?" He said, "You have to sign this form saying you don't want the insurance."

Imagine walking into Eaton's to buy a pair of mitts and having the clerk ask if you want a hat as well, which is okay. When you say, "No, I don't want a buy a hat as well," the clerk says, "You have to sign this form saying you don't want to buy the hat as well." I said that to the fellow in the bank, and he said, "We once got sued." I said, "That's not my problem. You once got sued, so 2.5 million Canadians a year have to go through the negative option marketing." The cable companies should be so lucky.

It was easy for me to say no. For a lot of customers, the situation creates a context where it is difficult to say no. The feeling is that if you want the loan, you sign all these forms.

We have a long way to go yet before the banks — in terms of the services they do today — adhere to the conditions that the MacKay report suggests. I do think they should be allowed in to insurance, however, and I do think they should be allowed in if those conditions can be properly enforced.

One of the things that has to be understood about insurance retailing today is that the vast majority of it is done through personal intermediation. We think that that is a great way of doing business. It is the way that we do business, and it has been very good for us over the last number of years.

We need to recognize, however, that a fairly substantial part of the market is not being well served by that. For the low and middle parts of the market, personal delivery of a financial service is pretty expensive. It is not very economical, therefore it does not happen very much. The MacKay report touches on this in banking, but it does really address it in insurance.

If public policy will facilitate other means of delivery, it is attractive. Electronic channels — such as the Internet and so on — are certainly one means of delivery, but there are others that may

Cela dit, je tiens à souligner que la prestation des banques dans ces domaines laisse déjà à désirer à l'égard des services qu'elles offrent maintenant, alors pour ce qui est des services qu'elles voudraient offrir à l'avenir... Il y a déjà beaucoup trop de liens. Permettez-moi de vous donner un petit exemple de cela.

L'autre jour, je suis allé à ma banque parce que comme un grand nombre d'entre nous, je voulais dépenser de l'argent que je n'avais pas. J'ai rempli une demande de crédit. Cette banque est située au bout de la rue et je connais bien les employés qui y travaillent. Après avoir rempli toutes les formules, l'employé m'a dit: «À propos, je suppose que vous ne prendrez pas l'assurance.
J'ai répondu: «Non, je n'ai pas besoin d'assurance supplémentaire et, si j'en avais besoin, je ne l'achèterais pas ici.» Il m'a répondu: «Pardon?» Il m'a répété: «Vous devez signer cette formule » J'ai dit: «Pardon?» Il m'a répété: «Vous devez signer cette formule pour préciser que vous ne voulez pas l'assurance.»

Imaginez-vous entrer chez Eaton pour acheter une paire de mitaines et que le vendeur vous demande si vous voulez acheter en même temps un chapeau, ce qui est tout à fait acceptable. Mais lorsque vous dites que vous ne voulez pas acheter de chapeau, l'employé vous dit: «Vous devez signer cette formule pour préciser que vous ne voulez pas acheter de chapeau également.» J'ai raconté cela à l'employé de la banque qui m'a dit: «Nous avons déjà fait l'objet de poursuites.» J'ai répliqué: «Ce n'est pas mon problème. Vous avez déjà été poursuivi à une occasion, de sorte que 2,5 millions de Canadiens par an doivent se débattre avec la pratique de la facturation par défaut.» Les sociétés de câblodistribution auraient voulu avoir cette chance.

Il était facile pour moi de dire non. Pour bien des clients, cette situation crée un contexte où il est difficile de dire non. Ils ont l'impression que pour obtenir le prêt, ils doivent signer toutes ces formules.

Les banques ont beaucoup de chemin à faire pour adhérer aux conditions énoncées dans le rapport MacKay, ne serait-ce qu'à l'égard des services qu'elles offrent à l'heure actuelle. Malgré tout, j'estime qu'elles devraient être autorisées à vendre de l'assurance mais uniquement si ces conditions peuvent être appliquées de façon satisfaisante.

Il y a une chose qu'il faut comprendre au sujet de la vente d'assurance telle qu'elle se pratique aujourd'hui, soit que la grande majorité des transactions se font par le biais d'un intermédiaire. Nous pensons que c'est une très bonne façon de faire des affaires. C'est d'ailleurs ainsi que nous procédons, et depuis de nombreuses années, cela est très avantageux pour nous.

Toutefois, il faut reconnaître qu'une part considérable du marché n'est pas bien servie par cette pratique. Pour la clientèle à faible et moyen revenu du marché, la prestation personnelle d'un service financier est plutôt coûteuse. Cela n'est pas très économique, ce qui explique qu'on n'y a guère recours. Le rapport MacKay aborde le sujet dans la perspective des banques, mais il n'en fait pas mention pour l'assurance.

Si la politique gouvernementale facilitait un autre moyen d'offrir les services, ce serait très attrayant. Les canaux électroniques — comme Internet et autres — constituent une

work out. The personal delivery channel will not be effective for large parts of the market.

Insurance companies should be encouraged to do that, but it would be wrong to restrict it to the existing players, because they tend to be a bit wedded to the current system. It would be very attractive if other people with other talents could be encouraged and allowed to service that part of the market.

Consider the people who run Amazon.com. If that kind of thinking could be brought to bear on the retailing of insurance — again with proper regulation — that could be very attractive and good

We would support any policy directions that encourage electronic and other innovations in marketing — not just for ourselves, but for other organizations and entities as well. Perhaps that is a good way for the banks to get into the business. It would be good for customers.

The next issue I will discuss is OSFI. The report proposes a change in mandate for OSFI. Right now OSFI's job is to make sure that the financial services sector is sound, both in terms of the supervision and of the policies that they prescribe.

The committee proposes adding the role of promoting competition to OSFI's mandate. That is a bad idea for two reasons. This would give OSFI conflicting mandates, and regulatory bodies do not do a good job with conflicting mandates. Further, at a much more pragmatic level, OSFI is not equipped to do the one mandate that it has today, let alone a new mandate.

There was a time when OSFI was one of the very best financial regulators in the world. They were very professional, knowledgeable and very good to deal with.

The Chairman: OSFI is the Office of the Superintendent of Financial Institutions. It was created a decade or so ago. It took a bank regulatory agency and an insurance regulatory agency and put them together.

Mr. Black: Yes, but I do not think the cause of the problems is the fact that they were put together. I want to stress that.

What has happened, however, is that — especially over the last five years — we have been through a period where pay was frozen for a lot of civil servants, and it was very difficult to have pay scales at the proper level. OSFI needs people with the skill set to be financial analysts.

With booming markets and so on, the value of financial analysts went up. The consequence of that is that it is extraordinarily difficult for OSFI to hire good people and, when façon d'offrir ces services, mais il y en a d'autres qui pourraient donner des résultats intéressants. La prestation personnelle de services ne sera pas efficace pour de grands pans du marché.

On devrait inciter les sociétés d'assurance à opter pour cette voie, mais il serait répréhensible de limiter cette possibilité aux intervenants existants car ils sont plutôt attachés au système actuel. Ce qui serait intéressant, c'est que d'autres intervenants, avec d'autres talents, soient encouragés à faire le saut dans le domaine et à desservir cette partie du marché.

Pensez aux gens qui gèrent Amazon.com. Si l'on pouvait donner libre cours à cette mentalité dans le domaine de la vente au détail de l'assurance — encore une fois, dans un cadre réglementaire opportun —, cela serait excellent.

Nous sommes disposés à appuyer toute orientation qui encouragerait le recours à l'électronique et à toute autre innovation sur le plan de la commercialisation, et ce non seulement pour nous-mêmes, mais pour d'autres organismes et entités également. Peut-être serait-ce là une bonne façon pour les banques de pénétrer le marché. Ce serait certainement à l'avantage des consommateurs.

J'aimerais maintenant parler du Bureau du surintendant des institutions financières. Le rapport propose de modifier le mandat du BSIF. À l'heure actuelle, le rôle du bureau est de veiller à l'intégrité du secteur des services financiers, tant sur le plan de la surveillance que des politiques.

Le comité préconise d'ajouter un rôle de promotion de la concurrence au mandat du BSIF. C'est une mauvaise idée pour deux raisons. Cela conférerait au BSIF deux mandats contradictoires, et les organismes de réglementation ne font pas du bon travail lorsqu'ils doivent s'occuper de mandats contradictoires. En outre, sur le plan pratique, le BSIF n'est pas en mesure de s'acquitter de son mandat actuel, et encore moins d'un nouveau mandat.

À une époque, le BSIF était l'un des meilleurs organismes de réglementation des services financiers au monde. Il était composé de professionnels très compétents avec qui il était agréable de transiger.

Le président: Le BSIF est le Bureau du surintendant des institutions financières. Il a été créé il y a une dizaine d'années à la suite de la fusion entre un organisme de réglementation des banques et un organisme de réglementation des sociétés d'assurance.

M. Black: C'est exact, mais je ne pense pas que les problèmes actuels tiennent au fait que ces deux instances ont été réunies. Je tiens à le préciser.

Ce qui s'est passé, c'est que nous avons traversé — particulièrement depuis cinq ans — une période de gel de la rémunération d'un grand nombre de fonctionnaires. Il a donc été très difficile d'avoir des échelles de rémunération acceptables. Or, le BSIF a besoin d'employés ayant les compétences d'analystes financiers.

Avec l'explosion des marchés, et ainsi de suite, la valeur des analystes financiers a grimpé. Avec le résultat qu'il est extrêmement difficile pour le BSIF d'embaucher des gens Banques et commerce

they do, it is extraordinarily difficult for them to keep them. They are not operating at the very high level at which they operated in earlier years.

We pay a fee to be examined by OSFI. That fee is around \$75,000 to \$80,000 a year. We would gladly pay twice as much if it would mean that knowledgeable and experienced analysts were doing the work. They have a real problem; they are being asked to deal with a whole range of very complex issues, as you well know, and they do not have the people to do that.

I am not trying to criticize the OSFI management or anything else. The constraints they have been under have made it very difficult for them to find and retain staff with the skills required to meet the challenges they face. Even if that problem were solved, it would be a bad idea to put OSFI in charge of promoting competition. The OSFI does need some support in order to be able to better fulfil the mandate that it has today, however.

The Chairman: You indicated that the life insurance industry is much less opposed to banks retailing insurance than the property and casualty industry is. We have certainly had the occasional witness from your industry who is opposed to the retailing of insurance by banks, but you are not alone in being in favour of it.

Is there something unique about either the life insurance industry or the property and casualty industry that would account for such a dramatic difference of opinion? The property and casualty people are, by their own admission, extremists on this issue. That was their word, not mine.

Mr. Black: The P and C business is much more transactional. Our business is much more advice-driven. We do business through independent advisors who typically think of themselves as sitting on the customer's side of the table, and who are looking at different opportunities. They give the customer advice both on choice of company and on the kinds of needs that they have, such as estate planning, tax planning and so on. They do not feel very threatened that that will be replaced by a bank or by something on the Internet.

P and C transactions are often very elementary. That is, you have a car, and the question is what deductible do you want. Do you want \$500,000 or \$1 million of liability coverage? It is the kind of thing that can easily be replaced by other means.

The Chairman: In other words, a property and casualty transaction such as automobile insurance or house insurance is quite akin to a commodity product. That is, you specify the parameters and you then go and buy it. The transaction can be done in a much less human and interactive way than a life insurance action would, because life insurance is really an advice-driven product. You offer advice and the advice leads to the sale. You tell someone how they ought to manage their affairs

compétents et, lorsqu'il y réussit, de les conserver à son service. Le bureau ne fonctionne plus au niveau très élevé où il fonctionnait auparavant.

Nous payons un droit pour faire l'objet d'un examen de la part du BSIF. Cela tourne autour de 75 000 \$ à 80 000 \$ par an. Nous serions prêts à payer le double si nous pouvions ainsi avoir l'assurance que le travail est exécuté par des analystes compétents et expérimentés. Le bureau a un problème grave. Comme vous le savez, on lui demande de s'attaquer à des questions très complexes, mais malheureusement il n'a pas le personnel pour le faire.

Mon intention n'est pas de critiquer la direction du BSIF. Les contraintes auxquelles le bureau est assujetti font qu'il est très difficile pour la direction d'embaucher et de conserver les employés qui ont les compétences voulues pour relever les défis. Et même si ce problème était résolu, ce ne serait pas une bonne idée que de charger le BSIF de promouvoir la concurrence. D'ailleurs, le BSIF a besoin d'aide pour mieux s'acquitter de son mandat actuel.

Le président: Vous avez dit que le secteur de l'assurance-vie était beaucoup moins opposé au fait que les banques vendent de l'assurance que le secteur de l'assurance multirisque. Nous avons entendu à l'occasion des témoins de votre secteur qui sont contre la vente au détail d'assurance par les banques, mais vous n'êtes pas le seul à être en faveur de cette pratique.

Le secteur de l'assurance-vie ou le secteur de l'assurance des biens et des risques ont-ils des caractéristiques particulières qui expliqueraient cette différence d'opinion marquée? Les représentants de l'assurance multirisque admettent être des extrémistes dans ce dossier. D'ailleurs, le propos est d'eux, et non de moi.

M. Black: C'est un secteur beaucoup plus axé sur les transactions. Nous nous attachons surtout à fournir des conseils. Nous transigeons par le biais de conseillers indépendants qui généralement se considèrent être les défenseurs du consommateur, et qui envisagent diverses probabilités. Ils prodiguent au consommateur des conseils sur le choix d'une société et tentent de répondre à leurs besoins en termes de planification d'une succession, de planification fiscale, et cetera. Ils ne se sentent pas vraiment menacés par l'arrivée en scène d'une banque ou d'une autre instance sur Internet.

Souvent, les transactions d'assurance multirisque sont très élémentaires. Vous avez une voiture et il s'agit de décider quelle franchise vous voulez. Voulez-vous une couverture de 500 000 \$ ou de 1 million de dollars? C'est le genre de chose qui peut être facilement remplacé.

Le président: En d'autres termes, lorsqu'on achète une assurance multirisque comme une assurance-automobile ou une assurance-maison, c'est assez semblable à l'achat d'un produit de base. On précise les paramètres du produit, ensuite on va l'acheter. La transaction peut s'effectuer d'une façon beaucoup moins humaine et interactive que pour l'achat d'une assurance-vie, car on a vraiment besoin de conseils avant d'acheter un produit comme l'assurance-vie. On offre des conseils et ces conseils

for the security of their retirement, their family or their future, and that leads to the sale.

Mr. Black: In our case, the salesman's advice is as important as the actual product that we provide. In the P and C case, I would understand why those companies would be concerned. I do not think the core issue there is whether or not banks do it. If I were in the P and C business, I would be worried about competition from electronic providers, whether or not they were banks.

The Chairman: You are saying that someone will be able to drive costs down through simplifying the selling costs by way of things such as telemarketing, and Internet marketing. In theory, what you are saying is that you could not buy one of your products by going on-line and filling in the boxes, but you could do that with a P and C product.

Mr. Black: That is right. The issue might be driving costs down. The issue may have more to do with customer convenience; if you want to complete a transaction at two in the morning while you are watching the television, you can do it.

Senator Kenny: Mr. Black, your presentation was provocative and interesting.

I would like to explore your comments about access to the payment system. Do you believe that new entrants should pay a fee for access to it and, if so, do you have views on how that fee should be determined? Do you have views on the criteria that should be established for new entrants if they were permitted? What sort of hurdles do they have to get over to become part of the system? What are the downsides of expanding the players in the payment system?

Mr. Black: The payment system is a public utility. I do not think the cost for entry should be much greater than it is if you want to put a new driveway onto the street. It is a public utility, and it serves customers well to have more companies plugged into the payment system, because that expands the range of services that they can provide to customers. You should not have to pay anything other than marginal costs to get into the system.

Senator Kenny: If you take the utility concept, you are saying that you are going to provide a monopoly service, but everyone will be allowed to access that service. However, because the service is already in existence, at some point someone had to pay to create it initially.

Mr. Black: Yes, the customers paid for it originally.

Senator Kenny: Customers pay for everything originally.

Mr. Black: The telephone companies used to use this as an argument. When we had only one telephone company, their argument was that the new entrants who gave us long distance rates should have to pay again for their original set-up costs. That did not serve customers.

mènent à la vente. On dit à la personne comment elle doit gérer ses affaires pour assurer sa retraite, la sécurité de sa famille ou son avenir, et c'est ce qui mène à la vente.

M. Black: Dans notre cas, le conseil du vendeur est tout aussi important que le produit que nous offrons. Dans le cas de l'assurance multirisque, je comprendrais pourquoi ces sociétés seraient préoccupées. Je ne pense pas que le principal problème soit de savoir si les banques le font ou non. Si je vendais de l'assurance multirisque, je m'inquiéterais de la concurrence des fournisseurs électroniques, qu'il s'agisse ou non de banques.

Le président: Vous dites que l'on arrivera à faire baisser les frais de mise en marché grâce au télémarketing et au marketing par Internet. En théorie, ce que vous dites, c'est que dans le cas de vos produits, on ne pourrait pas en acheter par Internet en remplissant tout simplement les cases, alors que cela pourrait se faire dans le cas de l'assurance multirisque.

M. Black: C'est exact. C'est une question de déduction des coûts. C'est peut-être encore plus une question de commodité pour le client; si un client veut conclure une transaction à deux heures du matin pendant qu'il regarde la télévision, il peut le faire.

Le sénateur Kenny: Monsieur Black, votre exposé a été des plus provocants et intéressants.

J'aimerais approfondir un peu avec vous la question de l'accès au système de paiements. À votre avis, est-ce que les nouveaux arrivants devraient payer un droit d'accès et, dans l'affirmative, avez-vous un point de vue sur la façon dont ce droit d'accès devrait être établi? Y a-t-il à votre avis des critères qui devraient être établis pour les nouveaux arrivants si on leur permet d'avoir accès au système de paiements? Quels obstacles doivent-ils surmonter pour accéder au système? Quels sont les inconvénients de l'élargissement du système de paiements à de nouveaux intervenants?

M. Black: Le système de paiements est un service public. À mon avis, celui ou celle qui veut y avoir accès ne devrait pas avoir à payer beaucoup plus cher que le prix d'une entrée dans sa rue. Il s'agit d'un service public et en ayant un plus grand nombre d'entreprises qui ont accès au système de paiements, les clients sont ainsi mieux servis car cela permet d'élargir la gamme des services qu'elles fournissent aux clients. On ne devrait pas avoir quoi que ce soit à payer sauf les coûts marginaux pour accéder au système.

Le sénateur Kenny: Si on prend le concept du service public, on dit que l'on va fournir un service monopolistique mais que tout le monde pourra avoir accès au service. Cependant, comme le service existe déjà, à un moment donné quelqu'un a dû payer pour le mettre en place initialement.

M. Black: Oui, initialement ce sont les clients qui ont payé.

Le sénateur Kenny: Les clients paient pour tout au départ.

M. Black: Les compagnies de téléphone ont fait valoir cet argument. Lorsque nous n'avions qu'une compagnie de téléphone, elle faisait valoir que les nouveaux arrivants qui nous offraient les tarifs interurbains devaient encore une fois payer les frais d'installation initiale. Cela n'était pas une bonne chose pour les clients.

Banques et commerce

Senator Kenny: Their argument was that they could share some of the costs that the other companies had already paid.

Mr. Black: That is right, but the reality is their customers paid for that in the utility environment.

The customers have already paid to set this up, and it is in their interests to let new entrants in. Of course they have to be checked for financial soundness, but let us make sure that the people checking for soundness are not the existing players; let it be somebody independent. If we are already supervised and if we are already certified as being financially sound, what is the need for another level of that? If OSFI has already passed certain companies during the annual inspections of their affairs, why would you do something else on top of that?

Senator Kenny: If you become part of the payment system, is there an extra burden imposed on you, or are extra risks involved? People would be relying on you in a way that they had not relied on you in the past. Should you not have to pass a higher threshold in order to become part of that business?

Mr. Black: De facto, the thresholds for the regulatory soundness of life insurance companies are actually higher than they are for the banks. It struck me as odd that we would have to do something beyond that.

Senator Kenny: So, you would drop your standards.

Mr. Black: No, I would think the standards for the banks should be raised.

Senator Kenny: I am being facetious, sir.

The next area I want to deal with relates to your comment about increasing individuals' control over the release and use of their personal information. You told a story about having to sign the forms saying you did not want to buy a product.

You also have been through the experience of applying for a credit card. When you did that, I am sure you read all of the fine print on the back of the form. Part of the fine print gave the issuer of the credit card the authority to find out just about anything it wanted to about your financial background, and to give that information to just about anybody it cared to, forever. How do you address that?

Mr. Black: I will give you a comment as an individual, rather than speaking as a company. Obviously that is not a business that we are in. I find that amazing and offensive in terms of what happens. When a bank gets a report on you, they should give you a copy of it. Then you can see the same data that they do. That might put some discipline into the system.

Senator Kenny: Under the heading "Insurance Retailing and Auto Leasing" in your brief, point 3 reads: "a strong set of recommendations to increase individuals' control over the release and use of their personal information."

Le sénateur Kenny: Elle faisait valoir qu'ils pourraient payer certains des coûts que les autres entreprises avaient déjà payés.

M. Black: C'est exact, mais le fait est que leurs clients les payaient dans le contexte des services publics.

Les clients ont déjà payé pour l'installation, et c'est dans leur intérêt de laisser les nouveaux arrivants avoir accès au système. Naturellement, il faut vérifier leur solvabilité, mais il faut alors s'assurer que ceux qui vérifient la solvabilité ne sont pas déjà des intervenants; cela doit être fait par quelqu'un qui est indépendant. Si nous sommes déjà surveillés et reconnus comme étant solvables, pourquoi aurait-on besoin d'ajouter un autre niveau de surveillance? Si le BSIF a déjà approuvé certaines sociétés au cours de l'inspection annuelle de leurs affaires, pourquoi voudrait-on faire autre chose en plus?

Le sénateur Kenny: Si une compagnie accède au système de paiements, se voit-elle imposer un fardeau supplémentaire ou est-ce qu'elle court des risques supplémentaires? Les attentes des gens deviennent plus grandes. Ne devrait-on pas relever le seuil pour ceux qui veulent accéder au système?

M. Black: En fait, les seuils de solvabilité réglementaire pour les compagnies d'assurance-vie sont plus élevés qu'ils ne le sont pour les banques. Je trouve étrange qu'on nous en demande davantage.

Le sénateur Kenny: Donc, vous abaisseriez les normes qui s'appliquent à vous.

M. Black: Non, celles des banques devraient être relevées.

Le sénateur Kenny: Je plaisante, monsieur.

L'autre question que je voudrais aborder concerne ce que vous avez dit à propos du plus grand contrôle que les particuliers doivent pouvoir exercer sur la circulation des renseignements personnels qui les concernent. Vous avez parlé de la situation où il fallait signer des formulaires disant que vous ne vouliez pas acheter un produit.

Vous avez également passé par les formalités pour obtenir une carte de crédit. Lorsque vous avez fait la demande, je suis certain que vous avez lu tout ce qui était écrit en petits caractères au verso du formulaire. Dans ce texte en petits caractères, on accorde à celui qui émet la carte de crédit le pouvoir d'aller chercher à peu près n'importe quel renseignement au sujet de votre situation financière et de communiquer cette information à à peu près n'importe qui. Que pouvez-vous faire à cet égard?

M. Black: Je vais vous répondre à titre personnel plutôt qu'au nom d'une société. De toute évidence, ce n'est pas quelque chose que nous faisons. Je trouve cela étonnant et offensant. Lorsqu'une banque reçoit un rapport à votre sujet, elle devrait vous en donner un exemplaire afin que vous ayez les mêmes données. Cela pourrait ajouter un peu de discipline au système.

Le sénateur Kenny: Dans votre mémoire, au point 3 qui porte sur la vente au détail d'assurance et le crédit-bail automobile, vous parlez d'une série de recommandations fermes permettant aux particuliers d'exercer un meilleur contrôle sur la divulgation et l'utilisation des renseignements personnels qui les concernent.

Would you address, as a company, the broader question of that point?

Mr. Black: It is reasonable for a lender to ask questions about an individual for purposes of determining credit worthiness. However, it is not right for a bank to take that information and use it as a marketing database.

We ask people questions about their health as part of buying insurance, but that is the only purpose for which we should use that information. We could have a paramedical subsidiary, take the health information we get, and turn it into a marketing base for our medical services subsidiary. However, that would be wrong, because that is not the basis on which they provided us that information.

Senator Kenny: Would your company ever sell lists of subscribers?

Mr. Black: We do not.

Senator Kenny: Do companies in the industry buy or sell lists?

Mr. Black: Some of the companies that do direct marketing buy lists, yes.

Senator Kenny: Would your views extend to the sale of those lists?

Mr. Black: I have no problem with someone compiling a list from a list of magazine subscribers. I do have a problem with a list that is compiled using data that was provided for credit applications, however.

Senator Kenny: What about selling a list of people who are buying life insurance?

Mr. Black: I am not sure that it would be okay for a life company to sell a list of people who had purchased insurance. I have not thought about that question before. We would not do it, but I do not know whether, in general, that is a good idea.

Senator Kenny: I am trying to determine where the line is.

Mr. Black: Where I am sure of the line is where information has been provided involuntarily. That is, you had to provide it because you had to show that you were creditworthy for the loan, or you had to show that you were healthy for the insurance. People should not be taking that kind of data and turning it into a marketing database. That is what I am sure of.

Senator Kenny: Beyond that, you want to think some more about it?

Mr. Black: Beyond that, it is a line of inquiry that I had not thought of before.

Senator Kenny: In your presentation you talked briefly about merged banks. We are not studying that directly today. However, I could not help but note your comment that merged banks would be bad for your company. Would you elaborate on that for the benefit of the committee?

Pourriez-vous répondre, en tant que société, nous en dire un peu plus long là-dessus?

M. Black: Il est raisonnable qu'un prêteur pose des questions au sujet d'un particulier pour déterminer sa solvabilité. Cependant, une banque ne doit pas prendre ces renseignements et les utiliser dans une banque de données de marketing.

Nous posons des questions aux gens au sujet de leur santé lorsqu'ils achètent de l'assurance, mais nous utilisons ces renseignements uniquement à cette fin. Nous pourrions avoir une filiale paramédicale, prendre ces renseignements que nous obtenons au sujet de la santé de nos clients et les verser dans une base de données de marketing pour notre filiale de services médicaux. Cependant, ce ne serait pas bien, car les gens ne nous ont pas fourni ces renseignements à cette fin.

Le sénateur Kenny: Est-ce que votre compagnie vendrait des listes d'abonnés?

M. Black: Non.

M. Black: Certaines des compagnies qui font du marketing direct achètent des listes, oui.

Le sénateur Kenny: Est-ce que votre recommandation s'étend à la vente de ces listes?

M. Black: Je n'ai rien contre la création d'une liste à partir d'une liste d'abonnés à une revue. Je ne suis pas d'accord cependant lorsqu'une liste est créée à partir de données qui ont été fournies dans le cadre d'une demande de crédit.

Le sénateur Kenny: Que pensez-vous de ceux qui vendent la liste des acheteurs d'assurance-vie?

M. Black: Je ne suis pas sûr que ce serait bien pour une compagnie d'assurance-vie de vendre la liste de gens qui ont acheté de l'assurance. Je n'ai jamais réfléchi à la question auparavant. Nous ne le ferions pas, mais je ne sais pas si en général c'est une bonne idée.

Le sénateur Kenny: J'essaie de déterminer où est la limite.

M. Black: La limite, j'en suis certain, c'est lorsque les renseignements ont été fournis de façon involontaire, c'est-à-dire lorsqu'on doit fournir des renseignements pour montrer qu'on est solvable soit pour un prêt ou pour l'achat d'assurance. Les gens ne devraient pas prendre ce genre de renseignements et les verser dans une base de données de marketing, ça j'en suis certain.

Le sénateur Kenny: Au-delà de cela, voulez-vous y réfléchir davantage?

M. Black: Au-delà de cela, c'est une question à laquelle je n'avais pas réfléchi auparavant.

Le sénateur Kenny: Dans votre exposé, vous avez parlé brièvement de la fusion des banques. Nous n'étudions pas cette question directement aujourd'hui. Cependant, je n'ai pu m'empêcher de remarquer que vous avez dit que la fusion des banques serait une mauvaise chose pour votre société. Pouvez-vous nous en parler davantage pour éclairer le comité?

Banques et commerce

Mr. Black: All of us think about the \$7 a month or \$9 a month — or whatever it is — that we pay for our individual chequing accounts. As a corporation, we have a chequing account, and we pay approximately \$100,000 a month for ours. The level of that charge is a function of the amount of competition that there is for the service.

There are five major banks, but not all five of them compete to work with us. In this city, only three of them do. From our point of view, what drives prices down is competition, not technology.

Senator Kenny: You are a major company. Why do only three banks compete for your business? Why is it that all five are not hustling after your business?

Mr. Black: In this city, only two of the banks are really strong. A third is fairly strong, but the other two are not prominent here, in terms of the amount of business they do. Halifax is not a small city. It is the biggest city in the region.

Royal Bank and Scotiabank are very competitive. The Bank of Commerce is sometimes competitive. The Bank of Montreal and Toronto Dominion are not competing for our business in a lot of service areas.

Everyone thinks there are five banks everywhere, but that is not the case. This region is full of smaller towns. How many banks do you think there are in many of those smaller towns? Not many.

Senator Kelleher: Under the heading "Demutualization" in your brief you say:

Maritime Life cautions that it would not be healthy for the industry or for customers if the four big mutual insurers merged all at once. Rather, the mergers should happen over a period of time...

Could you explain your reasons for that statement?

Mr. Black: We may be a bit ahead of the curve on that, but there has already been some speculation in the industry that, shortly after the demutualizations and this three-year interim period, you may see some mergers among those companies. The issues that apply to the banking industry — at least the public policy consideration — should apply just as much to the life industry. Perhaps a better phrasing would be to say that government policy should restrict mergers among life companies when it looks as though our sector is getting too much concentration. That is really the issue we are trying to get at.

Senator Kelleher: It does not have to do with the actual demutualization, then?

Mr. Black: No, it does not. You have already seen Great-West take over London Life. We are starting to get significant concentration in our sector. There are still many life companies, but once it gets down to 10 or 12 — or once any company has

M. Black: Nous pensons tous au montant de 7 \$ ou de 9 \$ par mois que nous devons payer pour nos comptes de chèques individuels. En tant que société, nous avons un compte de chèques pour lequel nous payons 100 000 \$ par mois en frais de service. Le montant de ces frais dépend de la concurrence qui existe pour ce service.

Il y a cinq grandes banques, mais elles ne se font pas toutes concurrence pour travailler avec nous. Dans cette ville, il y en a seulement trois qui se font concurrence. À notre avis, ce qui fait baisser les prix c'est la concurrence, non pas la technologie.

Le sénateur Kenny: Vous êtes une grande société. Pourquoi est-ce que seulement trois banques se font concurrence pour vous avoir comme client? Pourquoi est-ce que les cinq banques n'essaient pas d'avoir votre compte?

M. Black: Dans cette ville, il n'y a que deux banques qui sont vraiment fortes. Une troisième est assez forte, mais les deux autres ne sont pas vraiment importantes ici, pour ce qui est des affaires qu'elles transigent. Halifax n'est pas une petite ville. C'est la plus grande ville de la région.

La Banque Royale et la Banque de Nouvelle-Écosse sont très concurrentielles. La Banque de Commerce est parfois concurrentielle. La Banque de Montréal et la Banque Toronto-Dominion ne cherchent pas à obtenir notre clientèle dans de nombreux domaines.

Tout le monde pense qu'il y a cinq banques partout, mais ce n'est pas le cas. La région compte de nombreuses petites municipalités. Combien pensez-vous qu'il y a de banques dans bon nombre de ces plus petites villes? Elles ne sont pas nombreuses

Le sénateur Kelleher: Sous la rubrique «démutualisation» dans votre mémoire, vous dites:

La Maritime Compagnie d'Assurance-Vie signale qu'il ne serait sain ni pour le secteur ni pour les clients s'il y avait fusion des quatre grosses sociétés d'assurance mutuelle en même temps. Les fusions devraient être plutôt échelonnées...

Pouvez-vous nous donner les raisons pour lesquelles vous dites cela?

M. Black: Nous allons peut-être un peu trop vite, mais dans notre secteur, on suppose déjà que peu après les démutualisations et cette période intérimaire de trois ans, il pourrait y avoir des fusions entre ces sociétés. Les questions qui s'appliquent au secteur des banques — tout au moins les questions de politique gouvernementale — devrait s'appliquer de la même façon à l'industrie de l'assurance-vie. Il faudrait peut-être plutôt dire que la politique du gouvernement devrait limiter les fusions entre les compagnies d'assurance-vie lorsqu'on a l'impression qu'il y a peut-être un peu trop de concentration dans notre secteur. Voilà vraiment ce que nous voulons dire.

Le sénateur Kelleher: Cela ne concerne pas vraiment la démutualisation, alors?

M. Black: Non. La Great West a déjà pris le contrôle de la London Life. Notre secteur commence à connaître une assez grande concentration. Il y a encore de nombreuses compagnies d'assurance-vie, mais lorsqu'il n'en restera que 10 ou 12 — ou

more than 20 to 25 per cent of the market — government policy should discourage further consolidation because, again, you have too little competition for customers.

Senator Kelleher: You said — and I do not think a lot of us disagree with you — that you are worried about a lack of competition in core banking. Obviously, Mr. MacKay is concerned about that as well, and he is suggesting what everyone calls "second tier banking." He feels that the caisses and the credit union areas might help produce second tier banking.

Mr. Knight, the head of the credit union movement of Canada is very enthusiastic about doing something, as are the representatives from VanCity who appeared before us in Ottawa. Many of us felt that this was where our answer would lie, and we were feeling pretty good about all of this until we came here.

Yesterday, the witnesses who appeared before us put a bit of a damper on it by saying that that might be good for the rest of Canada, but here in the Maritimes the credit union situation is a little different. There are not as many credit unions here, and they are much smaller. Our witnesses yesterday were not sure that the credit unions would be able to get into the banking business in any significant way, and felt that it would take many years for them to do so.

You are not a specialist in that area, but you are an interested observer of what goes on in the Maritimes. I would like to have your comments on their concerns. Do you think it is as gloomy as they do, or are you more optimistic?

Mr. Black: I would be equally gloomy. The credit unions do provide a valuable alternative in some parts of the country, including B.C. and Quebec. There are regions where credit unions are not a strong alternative, however, and hat is certainly the case in Atlantic Canada.I do not think there is any prospect of that changing any time soon.

The whole unstated premise in what you are saying is that there is too little competition today. That is probably more true here than in some other parts of the country. We need more competition before we even look at mergers, because we are starting from a point where the degree of competition is deficient. To my mind, anything that moves off in the other direction is a bad idea. We need things that move in the direction of adding competition.

If policy can support the promotion of credit unions in Atlantic Canada, that would be great. I am not optimistic about the outcome, however.

Senator Kelleher: The credit unions and caisses in other parts of the country can provide competition, but you feel this is not a viable option in the Maritimes. Do you have any thoughts as to what might provide increased competition in the Maritimes?

dès qu'une compagnie détiendra plus de 20 à 25 p. 100 du marché —, la gouvernementale devrait être de décourager d'autres regroupements car encore une fois, il y a trop peu de concurrence pour les clients.

Le sénateur Kelleher: Vous avez dit — et nous sommes à peu près tous d'accord avec vous — que vous êtes inquiet du manque de concurrence en ce qui a trait aux services bancaires de base. Cela semble également inquiéter M. MacKay, et il propose ce que nous appelons tous des services bancaires «de deuxième niveau». D'après lui, les caisses populaires et les coopératives de crédit pourraient fournir de tels services.

M. Knight, qui dirige le mouvement des coopératives de crédit au Canada, est très enthousiasme à cette idée, tout comme le sont les représentants de VanCity, qui ont comparu devant nous à Ottawa. Nous étions nombreux à être persuadés que cela serait effectivement une bonne solution et nous en étions très satisfaits jusqu'à ce que nous venions ici.

Les témoins qui ont comparu devant nous hier ont tempéré notre enthousiasme en disant qu'une telle solution pourrait être adaptée au reste du Canada, mais que les choses sont différentes dans les Maritimes pour ce qui est des coopératives de crédit. Ces coopératives ne sont pas aussi nombreuses ici et elles sont beaucoup plus petites. Nos témoins d'hier n'étaient pas certains que les coopératives de crédit puissent se tailler une place suffisante dans le secteur bancaire, et ils croyaient qu'il leur faudrait pour cela de nombreuses années.

Vous n'êtes pas un spécialiste de ce domaine, mais vous êtes un observateur intéressé de la situation dans les Maritimes. J'aimerais savoir ce que vous pensez de leurs préoccupations. Croyez-vous que le tableau soit aussi sombre qu'ils l'ont dit ou êtes-vous plus optimiste?

M. Black: Je serais porté à partager leur pessimisme. Des coopératives de crédit peuvent être une bonne solution dans certaines parties pays, dont la Colombie-Britannique et le Québec. Il y a des régions où les coopératives de crédit n'offrent toutefois pas une solution de rechange suffisante, et c'est certainement le cas dans les provinces de l'Atlantique. Je ne crois pas que cela puisse changer dans un avenir prévisible.

Le postulat tacite sur lequel vous fondez votre déclaration, c'est qu'il y a aujourd'hui trop peu de concurrence. C'est peut-être vrai dans certaines autres parties du pays. Il faut accroître la concurrence avant même de penser aux fusions, puisqu'au départ la concurrence est insuffisante. À mon avis, il faut éviter tout ce qui réduit la concurrence. Au contraire, il faut trouver des moyens de l'accroître.

Si la politique peut favoriser la promotion des coopératives de crédit dans les provinces de l'Atlantique, tant mieux. Toutefois, je ne suis pas très optimiste quant au résultat.

Le sénateur Kelleher: Les coopératives de crédit et les caisses populaires peuvent augmenter la concurrence dans d'autres parties du pays, mais vous ne croyez pas que ce soit une option valable dans les provinces Maritimes. Comment pourrait-on accroître la concurrence dans les Maritimes, à votre avis?

Banques et commerce 31:103

Mr. Black: Increased competition is needed here in the Maritimes even more than it is needed in other places, and the most viable option for increasing competition anywhere is allowing foreign entrants in. I say that because they will have a very substantial marketing bullet to bite in terms of getting themselves established, but a lot of them will bring relevant technology with them.

The barriers to entry for core banking service are very, very large. By all means, encourage credit unions, but the best chance is to encourage the participation of additional foreign players.

Senator Kelleher: You are very open about your competitors in the banking business. You do not mind having them enter into this, that or the other thing. That is very refreshing, and I commend you for it.

As an insurance company, do you have any interest in getting into any facets or parts of the banking business?

Mr. Black: No, and that is because of the barriers to entry in the transaction business. It would require a huge amount of money, and I could not recommend that to our shareholders.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: In Ottawa, a consumers' association suggested that to protect consumers, a form should be enclosed with your bill or insurance renewal, through which a person could pay a \$10, \$20 or \$50 subscription fee to a consumers' association in order to have a national network to support consumer protection. I wonder whether your company would be against including a form offering a choice. We could recognize a certain number of national associations which, as in the United States, would have a sizeable fund to inform and protect consumers. Would your company agree to enclose this kind of form in the envelopes it sends out to consumers?

Mr. Black: If choosing an association is not compulsory, or if the consumer can support any association, it is not a problem. Our job is not to promote these associations, but we have no problem with enclosing such a form with our bills.

Senator Hervieux-Payette: They have offered to prepare the pamphlet. Of course this association is proposing its own form. There should be a pamphlet for a certain number of associations to offer a choice to consumers. Your client would be free to contribute to an association or not.

Mr. Black: If the same rules apply to everyone, we have no problem with this proposal.

Senator Hervieux-Payette: Consumer associations are largely financed by government contributions. The government receives funding requests from associations. If we implement this system, should the government remain a present for a while to allow the

M. Black: Il est encore plus nécessaire dans les Maritimes qu'ailleurs d'accroître la concurrence, et la meilleure façon d'augmenter la concurrence où que l'on soit, c'est de permetre l'arrivée d'entreprises étrangères. Si je dis cela, c'est que ces entreprises devront faire de très grands efforts de marketing pour s'établir ici, mais un bon nombre d'entre elles amèneront avec elles des technologies pertinentes.

Les nouvelles entreprises qui veulent offrir des services bancaires de base devront surmonter des obstacles énormes. Je veux bien que l'on encourage les coopératives de crédit, mais la meilleure solution, c'est d'encourager la participation d'autres intervenants étrangers.

Le sénateur Kelleher: Vous faites preuve d'une grande ouverture envers vos concurrents du secteur bancaire. Vous ne vous opposez pas à leur arrivée sur le marché. C'est une attitude très agréable et je vous en félicite.

Puisque vous faites partie d'une société d'assurance, seriez-vous intéressé à offrir certains services qui relèvent généralement des banques?

M. Black: Non, et c'est à cause des obstacles qu'il faut surmonter pour pouvoir faire de telles transactions. Il faudrait des sommes d'argent énormes, et je ne pourrais recommander une telle solution à nos actionnaires.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: À Ottawa, une association de consommateurs a demandé, dans le but de protéger les consommateurs, d'inclure avec votre facture ou avec votre renouvellement d'assurance, un formulaire permettant à la personne de souscrire 10, 20 ou 50 dollars pour une association de consommateurs afin d'avoir un réseau national pour appuyer cette protection. Je me demande si votre entreprise s'opposerait à inclure un formulaire qui donnerait un choix. On pourrait reconnaître un certain nombre d'associations nationales qui, comme au États-Unis, disposeraient d'un fonds important pour société serait d'accord pour inclure ce type de formulaire dans les enveloppes qu'elle envoie aux consommateurs?

M. Black: Si le choix de l'association n'est pas obligatoire ou si le consommateur peut appuyer n'importe quelle association, ce n'est pas un problème. Ce n'est pas à nous de promouvoir ces associations. Mais nous n'avons pas de problème à les inclure dans nos factures.

Le sénateur Hervieux-Payette: Ils offrent de préparer le dépliant. Évidemment, cette association propose le sien. Ils devraient y avoir un dépliant pour un certain nombre d'associations afin de donner un choix aux consommateurs. Votre client serait libre d'envoyer ou non une contribution à l'association.

M. Black: Si ce sont les mêmes règles pour tout le monde, nous n'avons pas de problème avec cette proposition.

Le sénateur Hervieux-Payette: Le financement des associations de consommateurs est assuré en grande partie par des contributions des gouvernements. Le gouvernement reçoit des demandes d'associations. Si l'on met ce système en place, le

associations to get moving and set up a national base? You would not be against a government contribution to help set up these associations?

Mr. Black: I think that the government should help such consumer associations, get on their feet.

Senator Hervieux-Payette: Eventually?

Mr. Black: Yes, senator.

Senator Hervieux-Payette: In your brief, you state that you rank third for the sale of individual investment products in Canada. Yesterday, professor Colin Dodds told us that the savings of Canadians had mostly been transferred from banks to investment products and that there had been a huge change in the role of banks as savings institutions for Canadians. So banks played a minor role and now have vast amounts of money in these various funds. He wondered where the funds were invested and about the absence of any kind of control over these funds.

For registered retirement funds, this committee recommended that the foreign investment component ceiling be raised by 20 or 30 per cent. But when these funds are not registered retirement funds, they can be invested anywhere on the globe and the consumer takes an unknown risk. In your opinion, should the government play a role, in future, in protecting citizens who invest their savings in this way, and should it ensure, when a person retires, either with a registered or a personal fund, that this person does not wind up with an institution that invested in foreign countries and lost everything? Would it be the government's role, or a regulatory institution's role, to see where the funds go and how they are invested?

Mr. Black: First, you do not have to invest abroad to encounter high risk. The Bre-X shareholders can attest to that. We can have safe investments in countries such as the United States and England and we can take risks in Canada. The risks should be well understood by the consumer at the beginning of a contract. But it is not a question of risks involving foreign investments in Canada.

Senator Hervieux-Payette: Do you think your clients understand your investment strategies? In my opinion, a private client who turns to an institution trusts that institution, but he is not a specialist and cannot assess its competence, I mean how wisely it invests his money.

Mr. Black: We have more than 100,000 clients investing with us and I don't know the extent of their knowledge. We aim to communicate frequently with our clients regarding contract risks. Independent intermediaries also offer advice to consumers.

gouvernement doit-il rester présent un certain temps pour permettre à ces associations de fonctionner et de mettre sur pied une base nationale? Vous ne vous opposez pas à une contribution gouvernementale pour mettre sur pied ces associations?

M. Black: Je pense qu'il faudrait un soutien par le gouvernement des contributions pour de telles associations de consommateurs.

Le sénateur Hervieux-Payette: Éventuellement?

M. Black: Oui, sénateur.

Le sénateur Hervieux-Payette: Dans votre mémoire, vous dites que vous vous situez au troisième rang au chapitre des ventes de produits de placement individuel au Canada. Hier, nous avons entendu le professeur Colin Dodds qui nous disait que les épargnes des Canadiens se retrouvaient moins dans les banques que dans les produits de placement et qu'il y avait eu un déplacement énorme du rôle des banques comme institutions d'épargnes des Canadiens. Donc les banques avaient un rôle mineur et ont énormément d'argent maintenant dans ces différents fonds. Il se demandait où étaient investis ces fonds et ce qu'il en était de l'absence de contrôle de quelque nature que ce soit sur ces fonds.

Ce comité a recommandé d'augmenter de 20 à 30 p. 100 la possibilité d'investissement à l'étranger lorsque que ces fonds sont des fonds de retraite enregistrés. Mais lorsque ce ne sont pas des fonds de retraite enregistrés, ils peuvent être investis partout sur la planète et le risque que le consommateur prend n'est pas connu. À votre avis, est-ce que le gouvernement devrait jouer un rôle dans l'avenir pour protéger les citoyens qui mettent leurs épargnes dans ce type de placement et devrait-il s'assurer, lorsque cette personne prend sa retraite, soit du fonds enregistré ou du fonds personnel, que la personne ne se ramasse pas avec une institution qui a investi dans des pays étrangers et que le tout a disparu? Serait-ce un rôle du gouvernement ou d'une institution réglementaire de regarder où vont ces fonds et comment ils sont investis?

M. Black: D'abord, il ne faut pas investir dans un pays étranger pour prendre de grands risques. Les actionnaires de Bre-X connaissent cela. On pourrait avoir des placements sécuritaires dans des pays comme les États-Unis et l'Angleterre et on pourrait prendre des risques au Canada. Il faut que les risques soient bien compris par les consommateurs au début des contrats. Mais ce n'est pas une question de risques des placements étrangers au Canada.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce que vous croyez que vos clients comprennent vos stratégies d'investissement? Le client particulier qui va dans une institution, d'après moi, fait confiance à votre institution, mais il n'est pas un spécialiste capable de juger de sa compétence, c'est-à-dire de juger du bien-fondé du placement de ces argents.

M. Black: Nous avons plus de 100 000 clients qui investissent chez nous et je ne connais pas tout ce qu'ils savent. Nous avons pour but de communiquer souvent avec nos clients au sujet des risques du contrat. Des intermédiaires indépendants offrent leurs conseils aux consommateurs. Interest rates, for instance, for guaranteed contracts are 4 per cent to 5 per cent, which is not very viable. Most consumers have no interest in such contracts. They want segregated funds and mutual funds and there is always a risk factor. Provincial of federal governments must see whether communication methods manage to get the risk factor across. This is to help communication, not to restrict choice.

Senator Hervieux-Payette: Experts in your field say that management fees for fund investments are often very complicated to understand and that they are not regulated. You know that there is a lot of criticism of bank service charges. I feel that people are not aware of investment fund management fees. Often, there are penalties for leaving the fund and hidden costs.

Do you agree? This sector is going through explosive growth. Should we ensure that consumers are aware of management fees and transaction fees?

Mr. Black: In English, the "Management Expense Ratio" is well known for all funds in newspapers like *The Globe and Mail* or *The Financial Post*. They often publish management expense ratios. This includes all contract fees and they appear in newspapers every week. In my mind, consumers interested in fees can understand the rates quite well.

Senator Hervieux-Payette: I would like to hear the average citizen's opinion. I find that it is easier for me to receive my bank statement and see the monthly fees. This criticism is heard all the time. It is not always easy. You say that it is published in newspapers. But there are some foreign funds and I am not sure that it is as transparent for all fund management fees, nor that newspaper reports inform us about the fees on all funds.

Mr. Black: It is possible that mutual fund or life insurance companies do not give out the right information with their invoices. Newspapers offer a good service that the consumer can consult and use to compare.

[English]

Senator Tkachuk: Since we began these hearings, I have become very interested in the question of insurance in the banks; tied selling and protecting the consumer. When one of your agents or sales people talks to a customer about life insurance, what do you expect that life insurance agent to tell the customer? What professionalism do you expect?

Mr. Black: I need to stress that the people who sell our product are not tied to us. They are all at liberty to sell whichever product they believe to be in the interest of their individual customers, and I expect that they would identify that fact at the beginning. The second thing I would expect them to identify is the things that they are and are not competent to do. There will be some areas that they are very knowledgeable about, but there will be other areas that they are not knowledgeable about, and they should stay

Les taux d'intérêts, par exemple, pour les contrats garantis, sont de 4 à 5 p. 100, ce n'est pas très intéressant. La plupart des consommateurs ne s'intéressent pas à de tels contrats. Ils veulent avoir des fonds distincts et des fonds mutuels et il y a toujours des risques. Les gouvernements, provinciaux ou fédéral, doivent examiner si les méthodes de communication sont bonnes pour illustrer les risques. C'est pour communiquer et non pas pour réduire les choix des consommateurs.

Le sénateur Hervieux-Payette: Des experts de votre secteur disent que les coûts de service dans le domaine des placements des fonds sont souvent très compliqués à comprendre et qu'ils ne sont pas réglementés. On sait qu'il y a beaucoup de critiques sur les frais de services bancaires. J'ai l'impression que les gens ne sont pas conscients des frais d'administration des fonds de placement. Souvent, il y a des pénalités pour quitter le fonds et il y a des frais cachés.

Est-ce que vous êtes d'accord? Ce secteur est en croissance fulgurante. Devrait-on s'assurer que les consommateurs connaissent les frais d'administration comme les frais de transaction?

M. Black: En anglais, le «Management Expense Ratio» est bien connu de tous les fonds dans les journaux comme le Globe and Mail, The Financial Post. Ils utilisent souvent les «Management Expense Ratio». Cela inclut tous les frais des contrats et ils sont dans les journaux à toutes les semaines. À mon avis, les consommateurs qui s'intéressent aux frais peuvent bien comprendre les taux.

Le sénateur Hervieux-Payette: J'aimerais bien avoir l'opinion du citoyen moyen. Je trouve qu'il est plus facile pour moi de recevoir mon état de compte de ma banque et de voir les frais mensuels. C'est une critique constante. Ce n'est pas toujours facile. Vous dites que c'est publié dans le journal. Mais il faut savoir qu'il y a des fonds qui viennent de l'étrange,r et je ne suis pas certaine que se soit aussi transparent pour toutes les administrations de fonds et que les rapports des journaux nous renseignent sur les frais de tous les fonds.

M. Black: Il est possible que les compagnies de fonds mutuels ou d'assurance-vie, quand elles fournissent leurs factures, ne donnent pas la bonne information. Les journaux offrent un bon service de comparaison que le consommateur peut consulter.

[Traduction]

Le sénateur Tkachuk: Depuis que nous avons entrepris ces audiences, j'ai acquis un vif intérêt pour les questions d'assurance dans les banques, de ventes liées et de protection des consommateurs. Lorsqu'un de vos agents ou de vos vendeurs discutent d'assurance-vie avec un client, qu'est-il supposé dire à ce client? Quel degré de professionnalisme exigez-vous?

M. Black: Je tiens à souligner que les gens qui vendent nos produits sont sans lien avec nous. Ils ont toute discrétion de choisir le produit qui, à leur avis, convient le mieux à leurs clients; je me dis qu'ils choisissent le produit adéquat au départ. Deuxièmement, je m'attends à ce qu'ils puissent déterminer ce qu'ils sont capables ou incapables de faire. Même s'ils possèdent beaucoup de connaissances dans certains domaines, il y aura toujours des domaines qu'ils connaissent moins bien et qu'ils

away from them. To give a simple example, they know a lot about life insurance; most of them do not know anything about P and C, and they should stay away from that.

They should try to get a sense of the financial affairs of the customer and what the customer's long-term financial goals are. Then they should probably propose various solutions for achieving those goals.

Senator Tkachuk: When you applied to spend the money that you said you did not have, you said you were offered life insurance. Who offered you that life insurance?

Mr. Black: The branch manager.

Senator Tkachuk: Do you think he knows anything about life insurance?

Mr. Black: No.

Senator Tkachuk: Do you think he would be qualified to tell a customer anything about life insurance?

Mr. Black: No.

Senator Tkachuk: From my experience in having them sell life insurance to me, he would not have a clue.

Mr. Black: That is correct.

Senator Tkachuk: If they sell property and casualty insurance, will they have any more expertise in that area than in this one?

Mr. Black: The same issue that I identified with regards to life insurance should also apply to P and C. Bank personnel should be doing that only if they are properly trained and qualified.

Senator Tkachuk: Consumers want more competition. Banks are in the life insurance business now.

If you are talking about a venue, it would be like giving me the right to sell drugs in a doctor's office. It would look like the doctor gave me permission to sell my drugs and cure cancer. I might not even know whether or not my drugs would cure cancer, but you might believe that the doctor approved of the drug I was selling. I do not see that as fair competition to the other manufacturers of other drugs.

When we talk about a ban on coercive tied selling, you can pass certain laws but you cannot enforce what people do in their own homes. You can only say you want everyone to uphold certain behaviour.

There is a decided advantage both to the person who sells life insurance and to the person who sells property and casualty. When the person selling the mortgage flips up his little computer, he knows how much furniture you have in your house. When someone buys a piece of property, the phone rings or a flyer saying "We heard you bought a piece of property — give us a call" arrives.

devraient éviter. Par exemple, les spécialistes de l'assurance-vie ne savent pas grand-chose, pour la plupart, de l'assurance multirisque; ils devraient éviter ce domaine.

Ils devraient essayer de comprendre la situation financière du client ainsi que ses objectifs financiers à long terme. Ensuite, ils devraient sans doute proposer diverses solutions pour atteindre ces objectifs.

Le sénateur Tkachuk: Lorsque vous avez présenté cette demande pour dépenser de l'argent que vous avez déclaré ne pas avoir, vous dites qu'on vous a offert de l'assurance-vie. Qui vous a offert cette assurance-vie?

M. Black: Le directeur de la succursale.

Le sénateur Tkachuk: Croyez-vous qu'il s'y connaisse en assurance-vie?

M. Black: Non.

Le sénateur Tkachuk: Croyez-vous qu'il soit qualifié pour discuter d'assurance-vie avec un client?

M. Black: Non.

Le sénateur Tkachuk: D'après ce que j'ai vu, lorsqu'on a essayé de me vendre de l'assurance-vie, il n'en avait pas la moindre idée.

M. Black: C'est exact.

Le sénateur Tkachuk: S'il décidait de vendre de l'assurance multirisque, serait-il plus compétent dans ce domaine?

M. Black: Des problèmes que j'ai mentionnés au sujet de l'assurance-vie s'appliqueraient également à l'assurance multirisque. Pour pouvoir offrir ces services, le personnel des banques devrait d'abord être bien formé et qualifié.

Le sénateur Tkachuk: Les consommateurs souhaitent une plus grande concurrence. Les banques offrent maintenant des services d'assurance-vie.

C'est un peu comme si on me donnait le droit de vendre des médicaments dans le bureau d'un médecin. Des gens pourraient croire que le médecin m'a donné la permission de vendre des médicaments et de guérir des cancers. Peu importe que je sache si mes médicaments peuvent oui ou non guérir un cancer, les clients pourraient croire que le médecin approuve les médicaments que je vends. Je ne crois pas que ce serait une façon loyale de faire concurrence aux autres fabricants de médicaments.

On parle d'interdire la vente coercitive liée, mais on peut adopter toutes les lois du monde, il est impossible d'empêcher les gens de faire ce qu'ils veulent chez eux. Tout ce que l'on peut faire, c'est indiquer quel comportement tous devraient adopter.

Ceux qui vendent de l'assurance-vie et de l'assurance multirisque ont un avantage marqué. Celui qui vous vend votre hypothèque peut voir dans son ordinateur la valeur du mobilier qu'il y a chez vous. Lorsque quelqu'un achète une propriété, les banquiers en sont vite informés. Ils ont ces renseignements dans leurs ordinateurs.

The banker has that on his computer. He is the same person who just sold you the mortgage. This person has the whole form filled out for you, because he knows the value of your home and many other things. Do you think that is fair competition?

Mr. Black: You and I are not far apart.

Senator Tkachuk: How do you stop it? How do you say that that person broke the law, which I think is the case?

Mr. Black: I do not necessarily know the right way to do it. Let me stick to life insurance because that is the business that I know. It would be wrong to refuse to allow banks in, because I do worry that a group of consumers may not be successfully reached by the means of distribution that we traditionally offer. It should be the goal of public policy to expand the range of things to make sure that those customers have some options.

I share your concerns. We should say, as MacKay does, that it is okay to let banks in if these three conditions can be met. I honestly do not know how they can be met. I do not have an answer to your question, and I did tell my story to stress that today the banks fail on those tests. It would be wrong to give a blanket "no," because in principle it is a good thing to have more competition and different choices for customers.

Senator Tkachuk: Did you say that you did not think the life insurance companies would be interested in getting in to core banking?

Mr. Black: That is right.

Senator Tkachuk: You do not believe that there will be a large number of new participants in the banking market?

Mr. Black: Not coming out of the life insurance industry, no. We are not looking to enter into the payment system because we want to start offering chequing accounts on every other corner. We want into the payment system in order to deliver our product to the customer without having to go through one of our competitors.

Senator Tkachuk: Do you believe that to be true of most of the other insurance companies?

Mr. Black: Yes, definitely.

Senator Tkachuk: So, we will not see a lot of competition in the banking business from that particular sector of the financial system?

Mr. Black: That is right. It is not because we are boring people. It is because the barriers to entry are so high.

Senator Tkachuk: Under the heading "Insurance Retailing and Auto Leasing" in your brief, it says:

C'est ce même banquier qui vous vend votre hypothèque. Puisqu'il remplit les formulaires pour vous, il connaît la valeur de votre maison et bien d'autres choses. Croyez-vous que ce soit une concurrence loyale?

M. Black: Nous partageons vous et moi des opinions semblables.

Le sénateur Tkachuk: Comment mettre fin à cela? Comment pouvez-vous dire à cette personne qu'elle enfreint la loi, comme je le crois?

M. Black: Je ne connais pas nécessairement la bonne solution. Je vais me limiter à l'assurance-vie, puisque c'est le domaine que je connais. Ce serait un tort de refuser aux banques de vendre de l'assurance-vie, car il y a peut-être tout un groupe de consommateurs que nos moyens de distribution traditionnels n'atteignent pas suffisamment. La politique gouvernementale devrait avoir pour but d'augmenter les options que peuvent avoir ces consommateurs.

Je partage votre inquiétude. Vous dites, comme M. MacKay, que les banques peuvent offrir ces services si elles respectent ces trois conditions. Toutefois, je ne vois pas comment ces conditions peuvent être respectées. Je ne suis pas en mesure de répondre à votre question et mon témoignage visait à souligner que les banques ne satisfont pas aux critères à l'heure actuelle. Ce serait un tort que de leur opposer un non absolu, puisqu'en principe c'est une bonne chose qu'il y ait davantage de concurrence et de choix différents pour le consommateur.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez bien dit que les sociétés d'assurance-vie ne seraient pas intéressées à offrir des services bancaires de base, n'est-ce pas?

M. Black: C'est exact.

Le sénateur Tkachuk: Ne croyez-vous pas que le marché des services bancaires sera envahi par une horde de nouveaux participants?

M. Black: Pas du secteur de l'assurance-vie, non. Nous n'envisageons pas de participer au système de paiements pour pouvoir offrir des comptes chèques à tous les coins de rue. Si nous voulons participer au système de paiements, c'est pour pouvoir offrir nos produits aux consommateurs sans avoir à passer par un de nos concurrents.

Le sénateur Tkachuk: Croyez-vous que ce soit également vrai de la plupart des autres sociétés d'assurance?

M. Black: Oui, absolument.

Le sénateur Tkachuk: Dans ce cas, votre secteur du monde financier ne fera pas grand concurrence à celui des banques?

M. Black: C'est exact. Ce n'est pas parce que nous sommes des gens ennuyeux, c'est parce que les obstacles sont trop grands pour que nous puissions pénétrer ce secteur.

Le sénateur Tkachuk: Dans votre mémoire, à la rubrique portant sur la «Vente d'assurance au détail et le crédit-bail automobile», vous dites:

Finally, we believe the process around the banks' entrance to insurance should be determined by a body external to the banking system to ensure a fair and unbiased approach.

What do you mean by that?

Mr. Black: We are trying to get at the same point that you are, senator. The banks like to talk a lot about their self-regulation system. We should have somebody looking at it from outside of the banking system. We should have something along the lines of what Senator Hervieux-Payette suggested. Such a body would independently inspect whether customers are making a free choice, or whether some of the issues that worry you are intruding on their decisions.

Senator Tkachuk: If the banks use direct marketing, how do we know whether they are marketing from *The Financial Post* list or whether they are marketing from their own loan list?

Mr. Black: I, as a customer, do not need to know that. Government supervision needs to be able to inspect that and satisfy itself that the bank is working with information that has been reasonably obtained.

The Chairman: Senator Tkachuk asked a question about the desirability of having an outside observer who understands whether or not the rules are being followed. In your response to it, you did not comment on the MacKay report recommendation for an ombudsman for the whole financial services sector. The recommendation says that that ombudsman should not be paid for by the industry, but in fact run at arm's length from the industry. On the basis of your response to Senator Tkachuk, am I right in believing that you would favour that recommendation?

Mr. Black: The term "ombudsman" is fraught with ambiguity. Some people think of an ombudsman as an advocate; other people think the post is quasi-judicial. I do not know what the MacKay report is really saying an ombudsman should do, or where his or her authority should lie. I stay away from that word, because I do not think it is clear.

We are on the same wavelength. There should be a regulatory authority that inspects both banks and industry in order to make sure that customers have real freedom of choice. Further, along the lines of what Senator Hervieux-Payette was asking me about, that authority should also ensure that customers are told what is going on with what they have purchased.

The Chairman: Given your comments about the OSFI and the inconsistency of asking it both to regulate for safety and sound and to ensure enough risk to have competition in the marketplace, do you see this business fair practices regulator as different from the superintendent of financial institutions, because it is clearly a consumer function rather than a safety and sound function?

Enfin, nous estimons que les mécanismes d'entrée des banques dans le secteur de l'assurance devraient être établis par un organisme ne faisant pas partie du système bancaire afin d'en garantir l'équité et l'objectivité.

Qu'entendez-vous par cela?

M. Black: Nous essayons d'en arriver au même point que vous, sénateur. Les banques parlent beaucoup de leur régime d'autoréglementation. Nous croyons que quelqu'un ne faisant pas partie des banques devrait examiner cela. Nous devrions avoir un organisme semblable à celui que propose le sénateur Hervieux-Payette. Un tel organisme examinerait de façon indépendante si les clients font leur choix librement ou si certaines des questions qui vous inquiètent influent sur leur décision.

Le sénateur Tkachuk: Si les banques font de la commercialisation directe, comment pourrons-nous vérifier si elles se servent de la liste du *Financial Post* ou de leur propre liste de prêt?

M. Black: Ce n'est pas un renseignement que le client a besoin de savoir. Le gouvernement, dans la supervision qu'il fait, doit pouvoir le vérifier et établir, à sa satisfaction, que les banques utilisent des renseignements obtenus par des moyens raisonnables.

Le président: Le sénateur Tkachuk a demandé s'il serait souhaitable d'avoir un observateur de l'extérieur puisse voir si les règles sont bien observées. En réponse à sa question, vous n'avez pas commenté la recommandation du rapport MacKay sur la création d'un ombudsman pour tout le secteur des services financiers. On dit dans cette recommandation que l'ombudsman ne serait pas payé par l'industrie, qu'il serait en fait autonome par rapport à l'industrie. D'après votre réponse au sénateur Tkachuk, puis-je croire que vous êtes en faveur de cette recommandation?

M. Black: Ce mot d'ombudsman est plein d'ambiguïté. Certains croient qu'un ombudsman est un défendeur des droits, d'autres estiment qu'il s'agit d'un poste quasi judiciaire. Je ne sais pas très bien comment le poste d'ombudsman est défini dans le rapport MacKay, ni les pouvoirs qui seraient conférés à son titulaire. J'évite toujours d'utiliser ce terme, car il n'est pas suffisamment clair.

Nous sommes sur la même longueur d'onde. Un organisme de réglementation devrait pouvoir inspecter les banques et le secteur pour voir à ce que les consommateurs puissent choisir librement. En outre, pour aller dans le même sens que la question du sénateur Hervieux-Payette, cet organisme devrait également voir à ce que les consommateurs soient bien informés de l'évolution des produits qu'ils achètent.

Le président: Compte tenu des observations que vous avez faites au sujet du BSIF et de l'incohérence qu'il y a à réglementer la sécurité de ce marché tout en garantissant suffisamment de risques pour qu'il y ait de la concurrence, croyez-vous que le rôle de ce vérificateur serait différent de celui du surintendant des institutions financières, car cette fonction porterait davantage sur la protection des consommateurs plutôt que sur la sécurité des marchés?

Mr. Black: It should not be OSFI for a lot of reasons. I am not sure whether it should be federal, but it should definitely not be OSFI.

The Chairman: Are you suggesting that because of the rules of fair trade it may in fact, jurisdictionally, be a provincial function.

Mr. Black: I am not here to argue that.

The Chairman: Clearly, it should not be the safety and sound regulator.

Mr. Black: Absolutely not.

Senator Callbeck: I want to ask questions about the community accountability statement on which you comment in your written brief. You are pleased with the recommendation and you view it as an accountable and responsible approach to community involvement. Then you go on to say what Maritime Life has done in the community. What form should this statement have? What information do you think should be in it? Here you mention only the community. However, for example, if the banks fill out the statement, should they not include information like how much money they invest in small business in that area?

Mr. Black: We did support the recommendation. I want to attach a slight note of caution to it. One should do this stuff should to support the communities, not as a PR campaign. Although we support the direction, we are concerned that the community accountability statement risks turning into an opportunity to brag. People might lose track of why they are doing this in the first place, which is to build stronger communities where we live and work.

The Chairman: One of our colleagues, Senator Stewart, who is not with us today, refers to this as "the annual corporate boast." Are you saying that there is a real danger that what was designed to be a more factual statement could simply become a terrific, boastful PR statement?

Mr. Black: Such a statement is most useful in the area of direct, tax-qualified charitable donations. Because there is a lot of debate in discussions about loans to small businesses, I do not think the statement would be a useful communicational activity. I cannot imagine where the numbers come from that banks sometimes give as their loans to small businesses. Many are not small businesses. The data you receive will not be useful information.

Senator Hervieux-Payette: Perhaps you could explain the program you have followed. It may be very familiar to some corporations, but not necessarily to everybody. It must have some criteria. It is important that you outline them for our group.

Mr. Black: The core goal is to commit to moving toward having annual charitable contributions of 1 per cent of pre-tax profits. We are at that level. Further, one must promote the idea

M. Black: Il ne faudrait pas confier cette tâche au BSIF pour toutes sortes de raisons. Je ne suis pas certain si cet organisme devrait être un organisme fédéral, mais en tout cas, il ne faudrait pas que ce soit le BSIF.

Le président: Dites-vous cela parce que les règles qui régissent les pratiques commerciales pourraient en fait être de compétence provinciale?

M. Black: Je ne suis pas venu pour discuter de cela.

Le président: De toute évidence, ce ne devrait pas être le même organisme de réglementation qui voit à la sécurité du marché.

M. Black: Absolument pas.

Le sénateur Callbeck: Permettez-moi de vous poser quelques questions au sujet des rapports sur les responsabilités envers la collectivité, que vous mentionnez dans votre mémoire. Vous êtes satisfait de la recommandation et vous estimez que c'est une façon responsable de participer à la collectivité. Vous décrivez ensuite ce que Maritime Compagnie d'Assurance-Vie a fait dans la collectivité. Sous quelle forme ces rapports devraient-ils être présentés? Quels renseignements devraient-ils contenir? Vous ne parlez que de la collectivité. Mais si, par exemple, les banques remplissent ces rapports, ne devraient-elles pas y inclure des renseignements décrivant, entre autres, la façon dont elles investissent dans les petites entreprises locales?

M. Black: Nous avons appuyé cette recommandation. Je ferai toutefois une mise en garde. Ce sont des activités qui visent à appuyer la collectivité, pas une campagne de relations publiques. Même si nous approuvons l'orientation, nous nous inquiétons de ce que les rapports sur les responsabilités envers la collectivité risquent de devenir une occasion de se vanter. Les gens pourraient perdre de vue la raison d'être de ces activités, c'est-à-dire renforcer les collectivités dans lesquelles nous vivons et travaillons.

Le président: L'un de nos collègues, le sénateur Stewart, qui n'est pas parmi nous aujourd'hui, appelle ces rapports «le pétage de bretelles annuel». Vous dites qu'il existe un risque réel que ces rapports, conçus au départ pour énoncer des faits, pourraient tourner en outil de relations publiques?

M. Black: Un tel rapport peut être très utile dans le cas des dons de charité reconnus par le fisc. Les prêts aux petites entreprises donnent lieu à de nombreux débats et je ne crois pas que ces rapports puissent être un bon outil de communication. Je ne sais pas toujours d'où les banques tirent les chiffrent qu'elles fournissent au sujet de leurs prêts aux petites entreprises. Bon nombre de ces prêts ne sont pas consentis à de petites entreprises. Les données qui seront fournies ne seront pas utiles.

Le sénateur Hervieux-Payette: Pourriez-vous m'expliquer le programme que vous avez mis en oeuvre? Certaines sociétés le connaissent peut-être bien, mais ce n'est pas nécessairement le cas de tous. Ce programme comporte sans doute des critères et il est important que vous nous les expliquiez.

M. Black: L'objectif de base, c'est d'en arriver à des contributions annuelles, en dons de charité, de 1 p. 100 de nos profits avant impôt. Nous avons atteint cet objectif. En outre, nous

elsewhere, which is why we included it here. It is a good idea to do that.

Contributing to communities involves a lot more than putting money on the table. For example, encouraging employee involvement is equally important.

Senator Callbeck: Should it be a standardized form? If so, who should make it up — OSFI, the Department of Finance? By standardized I mean that I can come from P.E.I. and compare the contributions of different financial institutions.

Mr. Black: We are talking about charitable contributions that build stronger communities. It would not be hard for OSFI or anybody else to make a form that we would all fill out, which would produce comparable numbers and which we would be required to include in our financial statements.

Senator Callbeck: What do you think this would accomplish? Would it encourage financial institutions to give more?

Mr. Black: Yes.

The Chairman: Why should public policy single out the financial services sector for a community accountability statement? There are communities across the country that are dominated by one sector of the economy, that are essentially one-industry towns, especially natural resource communities. We do not require mining, fishing and lumber companies to produce such statements. Why should we impose that level of regulation on businesses in the financial services sector? If it is so good for the companies, can they not do it without being forced?

Mr. Black: I was not advocating that only the financial services companies be required to do that. If they are, other companies should be as well.

The Chairman: The real question is whether one is prepared to make that a matter of Canada Business Corporation policy as opposed to singling out financial institutions.

Mr. Black: That is right.

The Chairman: Should financial institutions be treated exactly the same as other corporations?

Mr. Black: Definitely.

Senator Austin: The governance and capabilities of OSFI intrigue me. When Mr. MacKay appeared before us on September 28, I took up with him the report's recommendation that OSFI consider in the execution of its role the issue of competitiveness.

I agree with your comment that there are many contradictions, some of them unavoidable, in the objectives of the MacKay report. Creating a more competitive system for the cost of money and the cost of financial services is a good public policy goal.

voulons promouvoir cette idée auprès d'autres organismes, et c'est pourquoi nous l'avons inclus dans notre mémoire. C'est une bonne idée.

Aider les collectivités, c'est bien plus que verser de l'argent. Par exemple, il est tout aussi important d'encourager les employés à participer.

Le sénateur Callbeck: Faudrait-il en faire une formule normalisée? Dans ce cas, qui devrait le faire — le BSIF, le ministère des Finances? Quand je parle de normalisation, je veux dire que quelqu'un de l'Île-du-Prince-Édouard pourrait comparer les contributions des différents établissements financiers.

M. Black: Ce dont il s'agit, ce sont de contributions à des organismes de charité qui renforcent les collectivités. Le BSIF, ou un autre organisme, pourrait facilement préparer un formulaire que nous pourrions tous remplir et qui permettrait d'avoir des chiffres comparables que nous aurions à inclure dans nos états financiers.

Le sénateur Callbeck: Selon vous, qu'est-ce que cela donnerait? Cela encouragerait-il les institutions financières à être plus généreuses?

M. Black: Oui.

Le président: Pourquoi la politique gouvernementale devrait-elle imposer à lui seul, le secteur des services financiers, la préparation d'un rapport sur les responsabilités envers la collectivité? Il existe dans toutes les régions du pays des localités qui sont dominées par un secteur de l'économie, qui sont essentiellement des localités mono-industries, surtout les collectivités exploitant des matières premières. Nous n'exigeons pas des entreprises d'exploitation minière, de pêche ou de foresterie de produire des documents de ce type. Pourquoi imposerions-nous des documents de ce type. Pourquoi imposerions-nous ce niveau de réglementation aux entreprises du secteur des services financiers? Si c'est si bon pour les entreprises, ne peuvent-elles pas le faire sans y être forcées?

M. Black: Je ne disais pas que seules les entreprises de services financiers devraient y être contraintes. Si elles le sont, les autres devraient l'être également.

Le président: La question véritable est de savoir si l'on est prêt à imposer cette politique à toutes les entreprises au Canada plutôt que de choisir les institutions financières en particulier.

M. Black: C'est exact.

Le président: Les institutions financières devraient-elles être traitées exactement comme les autres entreprises?

M. Black: Absolument.

Le sénateur Austin: La régie et les capacités du BSIF m'intriguent. Lorsque M. MacKay a comparu devant nous le 28 septembre, j'ai discuté avec lui de la recommandation du rapport selon lequel le BSIF devrait s'occuper de la concurrence.

Je reconnais avec vous qu'il existe de nombreuses contradictions, certaines inévitables, dans les objectifs du rapport MacKay. Créer un système plus concurrentiel en ce qui a trait au coût de l'argent et au coût des services financiers est un objectif

How to do it sometimes creates conflicts. You pointed some out this morning.

What was Mr. MacKay trying to suggest by adding that element of competitiveness? In his answers, he said:

In making this recommendation, we have tried to make it clear that OSFI would remain, first and foremost, a prudential regulator focusing on safety and soundness.

Then he said:

We have tried to suggest that, in the balance, should also come some recognition of the facilitation of new entrants, new products. You would still have to pass a fit and proper person test. You would still have to demonstrate a safety and soundness recognition. However, for instance, we are suggesting that, if you are in a business where the capital needs are small, perhaps negligible, OSFI should have the ability to not be bound by a rigid \$10 million figure, or any other number, but should have some flexibility to examine on a case-by-case basis a proposition that is put in front of it.

He talks about competitiveness and about OSFI as a regulator where there is no likely systemic risk. Both the MacKay report and the Senate Banking Committee have introduced the suggestion that OSFI also have an independent board of directors which would essentially consult with and advise OSFI management. If we assume for the moment that it is doable, is the MacKay recommendation desirable?

Mr. Black: If the board were made up of people whose principle reason for being there was their skill at the task at hand, then it might be a good idea. However, that is not always the case with government-appointed bodies. I have a board of directors and I find it very valuable to bounce ideas off of them.

All of the roles that MacKay described for that OSFI board could be valuable, including as a governing structure for OSFI itself. I see a potential for good there, but I also see a potential for nonsense. People who wanted something for OSFI took to lobbying individual board members. It is a big problem.

Senator Austin: The present British government is attempting to set up that structure in its financial services authority. They are bringing in an independent board composed of people who have served in the financial industries to act as advisors. They have of course severed connections with their previous service. They believe that somehow the financial industry stakeholders deserve a role at the table in debating the policies. That is what the MacKay task force is trying to replicate.

Mr. Black: Having interviewed Mr. MacKay, you are probably more knowledgeable than I about his thinking. I think he was looking for normal governance matters, and not necessarily to have stakeholders or former stakeholders in financial services providing oversight to the regulator. Obviously, you like to have

louable de politique gouvernementale. Toutefois, la méthode choisie peut donner lieu à des conflits. Vous en avez signalé quelques-uns ce matin.

Où M. MacKay voulait-il en venir en ajoutant cet élément de concurrence? Dans sa réponse, il a dit:

En formulant ces recommandations, nous avons essayé d'expliquer clairement que le BSIF resterait, d'abord et avant tout, un responsable prudent de la réglementation, avant son action sur la sécurité et la solvabilité.

Puis il a ajouté:

Nous avons essayé d'expliquer qu'on devrait permettre à de nouveaux joueurs, à de nouveaux produits, d'entrer dans l'équation. Cela ne dispenserait pas de passer un test de qualifications et de compétences, il faudrait tout de même prouver sa sécurité et sa solvabilité, mais par exemple, dans un secteur où les besoins en capitaux sont restreints, parfois même négligeables, le BSIF devrait pouvoir examiner chaque proposition individuellement et ne pas être forcé de respecter un chiffre fixe de 10 millions de dollars.

M. MacKay parle de la concurrence et du BSIF comme responsable de la réglementation lorsqu'il est peu probable qu'il y ait un risque systémique. Et le rapport MacKay et le comité sénatorial des banques ont proposé que le BSIF ait également un conseil d'administration indépendant qui, essentiellement, servirait de comité consultatif à la haute direction du BSIF. Supposons pour l'instant que cela soit réalisable. La recommandation MacKay est-elle pour autant souhaitable?

M. Black: Si le conseil se compose de gens dont l'adhésion au comité se justifie par la compétence pour le travail à faire, ce serait une bonne idée. Toutefois, ce n'est pas toujours le cas des organismes dont les membres sont nommés par le gouvernement. J'ai un conseil d'administration et je trouve très utile de discuter de certaines idées avec ses membres.

Tous les rôles que M. MacKay envisage pour le conseil du BSIF pourraient être utiles, y compris celui de servir de structure de régie pour le BSIF même. Je vois là un potentiel positif, mais j'y vois également un potentiel d'embrouilles. Les gens qui veulent quelque chose du BSIF pourraient se mettre à démarcher certains membres du conseil. C'est un vaste problème.

Le sénateur Austin: L'actuel gouvernement britannique essaie de prévoir, dans son administration des services financiers, une structure de ce type. Il établit un conseil indépendant composé de gens qui ont travaillé dans le secteur des services financiers, qui agiront comme conseillers. Bien sûr, ces gens doivent avoir rompu tous leurs liens avec leur employeur antérieur. Le gouvernement estime que les divers intervenants du secteur des services financiers méritent de jouer un rôle à la table où l'on débat des principes. C'est ce que le groupe de travail MacKay a tâché de reproduire.

M. Black: Comme vous avez parlé à M. MacKay, vous savez probablement mieux que moi ce que sont ses idées sur cette question. Je pense qu'il s'intéressait aux questions de régie normale et pas nécessairement à ce que des intervenants ou des ex-intervenants du secteur des services financiers servent de

people who are knowledgeable. Again, I see potential for good, but also potential for nonsense. I am cautious.

Senator Austin: You have already expressed doubts about the subjectivity of having regulators who are also encouragers of new product development and new competitive practices. I should like you to expand. In essence, a regulator is a judgment test for objective behaviour. Now the MacKay report suggests a whole new set of subjective tests.

Mr. Black: I worry about challenging OSFI with conflicting mandates. That is not a good idea. Competition and more of it is good, and we should always be looking for ways of getting it. But, I do not think OSFI is the place. I can see how it might be good to have a separate entity whose role is to advocate and promote competition. That entity could try to get OSFI to bend their rules, arguing that there is no risk to the system and demonstrating how it will be better. However, let OSFI think only about safety.

Senator Austin: Could OSFI build into its operating structure a person or group at the level of director whose role was to put OSFI activities through that particular competitive sphere?

Mr. Black: It could.

Senator Austin: It might work and it might not.

Mr. Black: Apart from the other issues I mentioned, I would be concerned about the staffing challenges.

Senator Austin: There is also the question of foreign ownership. We have always had foreign ownership in the life insurance industry. I know your company is wholly owned by a very large U.S. group. Do you have any concerns about foreign ownership in core banking?

The MacKay task force, for example, suggests that the level of single foreign ownership be lifted from 10 per cent to 20 per cent and that multiples be raised to 45 per cent of foreign ownership. Do you have any comment on that particular recommendation?

Mr. Black: I have no concerns about that recommendation.

Senator Austin: An amalgamation between a large foreign institution and one of the major Canadian banks would not trouble you as a matter of public policy?

Mr. Black: That is not the question you asked me. You asked me about one foreign moving to 20 per cent and a collective moving to 45 per cent. I do not have a problem with that. I do not know where I stand on the question you just asked. I do not have a very articulate response, but I would be concerned about it.

surveillants pour les responsables de la réglementation. Évidemment, on aime avoir des gens qui sont compétents. Je le répète, j'y vois un potentiel positif, mais aussi un potentiel d'embrouilles. Je tiens à être prudent.

Le sénateur Austin: Vous avez déjà exprimé des doutes au sujet de la subjectivité de responsables de la réglementation qui encouragent également à l'élaboration de nouveaux produits et de nouvelles pratiques de concurrence. J'aimerais bien que vous vous expliquiez. Pour l'essentiel, un responsable de la réglementation établit des critères objectifs de comportement. Or, le rapport MacKay propose toute une série de critères subjectifs.

M. Black: Je trouve inquiétant de mettre le BSIF au défi de s'acquitter de mandats conflictuels. Ce n'est pas une bonne idée. Accroître la concurrence est une bonne chose et nous devrions toujours essayer de le faire. Mais je ne pense pas que le BSIF soit l'organisme idoine pour y parvenir. Je peux voir qu'il soit bon d'avoir un organisme distinct dont le rôle serait de favoriser et de promouvoir la concurrence. Cet organisme pourrait amener le BSIF à régir avec moins de rigueur, en soutenant que le système n'est pas à risque et en montrant qu'il va en profiter. Toutefois, laissons le BSIF se préoccuper uniquement de sécurité.

Le sénateur Austin: Le BSIF pourrait-il prévoir dans sa structure de fonctionnement une personne ou un groupe ayant rang de membre du conseil d'administration et dont le rôle serait de passer au crible les activités du BSIF relatives à la concurrence?

M. Black: Cela pourrait se faire.

Le sénateur Austin: Cela pourrait fonctionner ou non.

M. Black: Abstraction faite des autres questions que j'ai soulevées, je me préoccupe des difficultés de dotation.

Le sénateur Austin: Il y a également la question de l'appartenance à des intérêts étrangers. Nous avons toujours eu certains propriétaires étrangers dans le secteur de l'assurance-vie. Je sais que votre entreprise appartient entièrement à un très grand groupe américain. Avez-vous des préoccupations au sujet de l'appartenance de grandes banques à des entreprises étrangères?

Le groupe de travail MacKay, par exemple, propose que le niveau de participation unique passe de 10 à 20 p. 100 et, pour les participations multiples, que le niveau passe à 45 p. 100. Avez-vous quelque chose à dire au sujet de cette recommandation?

M. Black: Je n'ai aucune préoccupation à l'endroit de cette recommandation.

Le sénateur Austin: L'association d'une grande société étrangère et d'une des grandes banques canadiennes ne vous causerait aucune inquiétude, du point de vue de la politique gouvernementale?

M. Black: Ce n'est pas la question que vous m'avez posée. Vous m'avez posé une question au sujet du passage à 20 p. 100 du droit de participation pour un actionnaire unique et à 45 p. 100 pour plusieurs actionnaires. Je n'y vois aucune difficulté. Pour ce qui est de l'autre question, celle que vous venez de me poser, j'ignore ce qu'est ma position. Je n'ai pas de réponse très réfléchie, mais cela me préoccuperait.

Senator Austin: Is it important for Canadians to continue to own their core banking entities or does it matter as long as the price of money and services is competitive in the global banking world?

Mr. Black: Logically, having competitive, cost-effective service should be the dominant issue. An orange light is flashing in my head on the question you are asking.

Senator Austin: The question so many of us are wrestling with is whether Canadian ownership has something significant to do with control of Canada's fiscal environment and sovereign authority over what happens in this country. I am wondering where the line is.

Mr. Black: If you have a majority Canadian ownership, I am okay with more foreign ownership than we now allow. I do not know where my threshold is. It is somewhere far short of a takeover by Citibank or something similar.

The Chairman: In our first two or three weeks of hearings, there was a kind of sea change in the financial services sector. Our last go around on the Bank Act was in 1992. At that time, the banking industry was unanimous and monolithic in its views on major questions. Similarly, the life insurance industry was very consistent and cohesive as a unit. That has changed. Now, for example, in the banking industry the question is how big must you be to be competitive. The major banks have sharply differing views. In the life insurance industry there are also conflicting views, for example on the question of whether or not banks ought to be allowed to sell life insurance.

Since 1992, what has caused the fragmentation of that solidarity of the industry players?

Mr. Black: I do not want to try to answer that.

The Chairman: I use the bank illustration only to point out that the fragmentation is not unique to your industry, it is characteristic of the whole sector.

Mr. Black: Our product line is not being delivered as well as it should be to meet customer needs. Perhaps other people perceive that and may therefore be more open-minded about other ways of addressing that.

The Chairman: That perception probably was not as strong in 1992.

Mr. Black: It was definitely not as strong. There is a latent bias for companies to be more thoughtful about what is good for customers. If you work from that end of the telescope in, you tend to support these things more.

The Chairman: That was generally true of all kinds of industries in the 1990s, because companies have become more customer-focused and less company-focused.

Le sénateur Austin: Est-il important pour les Canadiens de continuer d'être propriétaires de leurs grandes banques ou cela n'a-t-il d'importance qu'à condition que le prix de l'argent et des services soit concurrentiel relativement aux services bancaires de la planète?

M. Black: Logiquement, le plus important serait d'avoir des services concurrentiels et rentables. Toutefois, je vois un feu jaune s'allumer dans ma tête pour ce qui est de la question que vous m'avez posée.

Le sénateur Austin: La question que nous sommes si nombreux à vouloir résoudre est de savoir si le fait d'appartenir à des intérêts canadiens a une importance quelconque relativement au contrôle de l'environnement financier et de la souveraineté du Canada. Je me demande où tracer la ligne de démarcation.

M. Black: Si les Canadiens sont propriétaires majoritaires, je veux bien que les propriétaires étrangers aient une participation plus grande que celle que nous permettons maintenant. J'ignore toutefois où se trouve le seuil à ne pas dépasser. Il est bien loin de la possibilité d'une mainmise par Citibank ou quelque chose de semblable.

Le président: Au cours des deux ou trois premières semaines d'audiences, nous avons constaté un profond changement dans le secteur des services financiers. Le dernier examen de la Loi sur les banques remonte à 1992. À cette époque, le secteur bancaire avait des vues unanimes et monolithiques sur les grands dossiers. Pareillement, le secteur de l'assurance-vie présentait un visage très conséquent et uni. Cela a changé. Par exemple, maintenant, dans le secteur bancaire, la question est de savoir quelle taille avoir pour être concurrentiel. Les grandes banques ont des opinions nettement différentes. Dans le secteur de l'assurance-vie, il y a également des vues conflictuelles, par exemple sur la possibilité de permettre ou non aux banques de vendre de l'assurance-vie.

Depuis 1992, qu'est-ce qui a entraîné cette fragmentation de la solidarité des divers intervenants?

M. Black: Je ne veux même pas essayer de répondre à cela.

Le président: Je me sers de l'exemple des banques uniquement pour montrer que la fragmentation ne se produit pas uniquement dans votre milieu, mais qu'elle est caractéristique de l'ensemble du secteur.

M. Black: Nos produits ne sont pas livrés aussi bien qu'ils devraient l'être pour répondre aux besoins des consommateurs. Peut-être que d'autres gens perçoivent cela et peuvent donc avoir une plus grande ouverture d'esprit sur des façons nouvelles de régler ce problème.

Le président: Cette perception n'était peut-être pas aussi marquée en 1992.

M. Black: Elle n'était certainement pas aussi marquée. Il y a une tendance latente des entreprises à se préoccuper plus de ce qui est bon pour les clients. Si l'on a l'oeil sur cette extrémité de la lorgnette, on a tendance à appuyer ces mesures un peu plus.

Le président: C'était généralement vrai de toutes sortes d'industries dans les années 90 parce que les entreprises se préoccupent beaucoup plus des clients et un peu moins de l'entreprise même.

Senator Austin: If the banking industry is allowed to sell life insurance directly, would you continue to sell through independent brokers? What is the viability of the independent broker system in the face of direct bank life insurance selling?

Mr. Black: It is no problem whatsoever for the well-qualified professional who keeps up his training and focuses on a sophisticated product with high-end customers. Those are the people we deal with. They have a fabulous future whether or not banks become involved.

The Chairman: Thank you, Mr. Black. Please proceed, Mr. Lipsett.

Mr. Bruce Lipsett, President, Insurance Brokers' Association of Nova Scotia: With me today are Mr. Thompson, Mr. Stevens and Mr. Hyndman.

Senator Tkachuk: This brief is quite critical of some of the analysis offered by the MacKay task force. That view has not been offered much.

Mr. Lipsett: We feel the MacKay report missed certain things. Our biggest concern is that the task force did not fully assess the quality of competition within the financial services sector.

The property and casualty sector tended to be lumped in with the life sector. The uniqueness of our product and the fact that there is extreme competition for consumers' dollars made us feel that Mr. MacKay's view on competitiveness was not fully assessed. We wanted to bring that up to you today to make sure that you understood our uniqueness and that you had the opportunity to ask us where we felt we might be different from some of the other players in the financial services sector.

We believe the members of the MacKay task force did not see the importance of these issues because they failed to grasp the distinct nature of property and casualty insurance. Unlike mortgages, personal and business loans, RRSPs or even life insurance, which allows policyholders to borrow against it, property and casualty is not an investment product. It is a different product. Property and casualty is there to pay for chance events in the event of a catastrophe. It is for a term and it is a very competitive business.

With respect to the issue of competition, the task force did not take into account the number of brokers offering financial services products in the property and casualty sector in local communities. A number of people are employed in grassroots jobs in local communities.

In my submission I mention the town of Bridgewater, Nova Scotia, where I happen to work and live. It is a town of fewer than 10,000 people. There are eight offices, excluding the co-op, with 39 licensed brokers. We are 15 minutes from Mahone Bay and

Le sénateur Austin: Si le secteur bancaire a le droit de vendre directement de l'assurance-vie, continuerez-vous de vendre par l'entremise de courtiers indépendants? Dans quelle mesure le système de courtiers indépendants survivra-t-il si l'on permet la vente directe, par les banques, d'assurance-vie?

M. Black: Ce n'est absolument pas un problème pour le professionnel compétent qui maintient son autoformation et se concentre sur des produits de haut de gamme auprès de clients de niveau élevé. Ce sont là les gens avec lesquels nous traitons. Ils ont un excellent avenir, que les banques interviennent ou non sur le marché.

Le président: Merci, monsieur Black. Monsieur Lipsett, à vous la parole.

M. Bruce Lipsett, président, Insurance Brokers' Association of Nova Scotia: Je suis accompagné de M. Thompson, M. Stevens et M. Hyndman.

Le sénateur Tkachuk: Votre mémoire critique assez ouvertement certaines des analyses qui se trouvent dans le rapport du groupe de travail MacKay. C'est une perspective qui ne nous a pas été souvent présentée.

M. Lipsett: Nous estimons que le rapport MacKay a négligé certaines choses. Notre principale préoccupation tient au fait que le groupe de travail n'a pas pleinement évalué la qualité de la concurrence au sein du secteur des services financiers.

On a eu tendance à mettre dans le même panier l'assurance multirisque et l'assurance-vie. Le fait que notre produit soit unique et que la concurrence soit féroce pour trouver des souscripteurs nous amène à croire que les perspectives de M. MacKay sur la concurrence n'étaient pas tout à fait équilibrées. Nous avons tenu à vous communiquer ce point de vue aujourd'hui, pour être bien certains que vous compreniez notre caractère unique et que vous ayez l'occasion de nous demander en quoi nous nous sentons différents d'autres intervenants dans le secteur des services financiers.

Nous estimons que les membres du groupe de travail MacKay n'ont pas vu l'importance de ces questions parce qu'ils n'ont pas bien compris ce qui distingue l'assurance multirisque des autres secteurs. Contrairement aux hypothèques, aux prêts aux personnes ou aux entreprises, aux REER ou même aux polices d'assurance-vie, qui permettent aux souscripteurs d'emprunter de l'argent, l'assurance multirisque n'est pas un produit d'investissement. C'est un produit différent. L'assurance multirisque sert à payer dans le cas aléatoire d'une catastrophe ou d'un sinistre. C'est un produit à terme et c'est un secteur extrêmement concurrentiel.

Pour ce qui est de la concurrence, le groupe de travail n'a pas tenu compte du nombre de courtiers offrant des produits de services financiers dans le secteur de l'assurance multirisque dans diverses localités. Il y a un bon nombre de personnes qui travaillent auprès des gens dans diverses localités.

Dans mon mémoire, je fais état de la ville de Bridgewater, en Nouvelle-Écosse, où je travaille et vis. C'est une petite ville, de moins de 10 000 habitants. Il y a huit bureaux, exception faite de la coopérative, avec 39 courtiers agréés. Nous sommes à quinze

Lunenberg and 25 minutes from New Germany where there are probably 20 brokers competing for consumers' dollars. The situation is no different in St. John's, Newfoundland, or in Charlottetown, P.E.I. There is a lot of competition and consumers now have many choices.

The MacKay report does not address the matter of competition as it pertains to the property and casualty business. We are not surprised by that. The superintendent of financial institutions predicted in 1995 that this mistake could be made, because a lot of people do not recognize our distinctiveness.

There is competition in the property and casualty business. In 1992, the banks were allowed to enter into our business and they have been in it ever since. Let there be no mistake about that. They are allowed to and do own insurance companies. That was a good decision, because it did enhance competition for our industry.

CIBC, for example, have done very well in Ontario and have become the largest property and casualty insurers in Canada. They did \$260 million worth of volume last year. They compete fairly with us. The bottom line is that they seem to want more. They want to retail through their branches, which brings us to the most crucial thing as far as my colleagues and I are concerned.

If branches are allowed to retail property and casualty insurance, they will have a distinct, unfair competitive advantage with their customers. No regulation on tied selling or other government regulation will be able to stop that. The consumer will be at a disadvantage when he is sitting with his loans officer, perhaps thinking, "Well, maybe I should take the insurance," because that loans officer knows so much about him. That unfair competitive advantage can put me out of business. We are not afraid of competition, but we want the competition playing field to be a level one.

If that is allowed to happen, there will be job losses in many small communities. In our collective case, we represent over 400 insurance principles and brokers who operate out of 600 offices in Atlantic Canada. There is a distinct concern that jobs will be lost in our industry. Other bodies that I am not prepared to quote this morning have indicated that job losses will be significant. We know there will be job losses if the banks are allowed to take over an already successful industry.

I do not want to belabour the point. You have heard the message before and I hope that you are sympathetic to it or at least understand the difference between P and C and life.

The Chairman: It seems to me, as I listen to you and other members of your industry, that you do not consider yourselves to be part of the financial services industry in the same way that other players are, because you do not collect money for a promise

minutes de Mahone Bay et de Lunenberg et à 25 minutes de New Germany où il y a probablement 20 autres courtiers qui nous livrent concurrence auprès des souscripteurs. La situation n'est pas différente à St. John's, à Terre-Neuve ou à Charlottetown, à l'Île-du-Prince-Édouard. Il y a beaucoup de concurrence et les consommateurs ont désormais beaucoup d'options.

Le rapport MacKay ne traite pas de la question de concurrence pour ce qui est de l'assurance multirisque. Cela ne nous surprend pas. Le surintendant des institutions financières avait prédit en 1995 que cette erreur pouvait être faite parce que beaucoup de gens ne reconnaissent pas notre caractère particulier.

Il existe une vive concurrence dans le domaine de l'assurance multirisque. En 1992, les banques ont été autorisées à oeuvrer dans notre secteur et y jouent un rôle depuis. Il ne faut pas se leurrer; elles sont autorisées à être propriétaires de compagnies d'assurance. En fait, certaines le sont. C'était une bonne décision puisque cela a permis d'accroître la concurrence au sein de l'industrie.

La CIBC, par exemple, a bien réussi en Ontario et est devenue le plus important assureur de biens et risques divers au Canada. Son chiffre d'affaires s'élevait à 260 millions de dollars l'année dernière. Elle nous livre une concurrence loyale. Cependant, les banques semblent en vouloir encore plus. Elles veulent vendre des contrats d'assurance par l'entremise de leurs succursales, ce qui m'amène à vous parler de la question qui nous inquiète le plus, moi et mes collègues.

Si les succursales sont autorisées à vendre de l'assurance multirisque, elles auront un avantage injuste. Aucun règlement régissant les ventes liées, ou tout autre règlement gouvernemental, n'empêchera cela. Le consommateur se trouvera dans une situation de désavantage lorsqu'il rencontre son agent de prêts et se dit: «peut-être que je devrais prendre cette police d'assurance», parce que l'agent en sait beaucoup sur lui. Cet avantage concurrentiel injuste pourrait me forcer à fermer mes portes. Nous n'avons pas peur de la concurrence, mais nous voulons que les règles du jeu soient uniformes pour tous les intervenants.

Si les banques sont autorisées à vendre de l'assurance multirisque par l'entremise de leurs succursales, nombre d'emplois disparaîtront dans nombre de petites collectivités. Notre groupe représente quelque 400 courtiers et autres intervenants du secteur de l'assurance qui travaillent dans 600 bureaux dans la région de Atlantique. Nous craignons que des emplois ne disparaissent dans notre secteur. D'autres groupes que je ne suis pas prêt à citer ce matin m'ont dit qu'un nombre important d'emplois disparaîtront. Nous savons qu'il y aura perte d'emplois i les banques sont autorisées à prendre le contrôle d'une industrie qui connaît un bon succès.

Je ne veux pas trop insister sur ce point. Vous avez entendu ce message auparavant et j'espère que vous comprenez notre point de vue ou que tout au moins vous comprenez la différence entre l'assurance multirisque et l'assurance-vie.

Le président: Quand j'écoute ce que vous et d'autres membres de votre secteur disent, j'ai l'impression que vous ne jugez pas faire partie du secteur des services au même titre que les autres intervenants, parce que vous n'acceptez pas d'argent pour un over time. By "over time" I mean 12 months, which is not long term. For the most part, you sell a product. I would say a commodity, but I do not mean that in a pejorative sense. I mean a clearly defined product of a short-term duration. Is it fair to conclude that that is one of the reasons for your arguments?

Many characteristics of the property and casualty business are dissimilar to the characteristics of any other part of the financial services sector. Is that statement correct? Does that fact, if it is a fact, underlie a lot of your position?

Mr. Lipsett: I would have to agree. It is much different from the other financial instruments that are offered.

Mr. Fred Hyndman, Secretary, Insurance Brokers' Association of Prince Edward Island: You are bang on point. We are categorized as financial institutions. The whole property and casualty sector is categorized that way, but there is an immense difference. It is not pejorative to call property and casualty products commodities; it is quite close to being the truth. As you are aware, for the most part, the products are regulated for their financial security by the federal government through OSFI; therefore, the issue of regulation is clearly a matter of concern for public policy on the federal side.

The issues regarding distribution historically have been in the provincial arena. There are numerous regulations to qualify persons to be licensed, and a license is required in all jurisdictions.

The Chairman: Are those provincial regulations?

Mr. Hyndman: Yes. Herein lies one of the other omissions of the MacKay report. In the terms of reference it provided, the federal government asked that the task force address areas where there might be conflict between provincial and federal legislative areas of authority. Unfortunately, it did not address that question whatsoever with respect to our group, the property-casualty group, in the financial arena.

It might be interesting to bring to the attention of the committee a portion of the Insurance Act of the Province of P.E.I., where I live, which states that any person who induces or coerces another, through the influence of a business or professional relationship, to give preference regarding the placing of insurance is guilty of an offence

Now, an admonition of the provincial statute of P.E.I. says it is an offence to give preference, to influence or to coerce. The act does not even demand that damage be demonstrated to have been caused. I find it rather interesting that the legislature of my province deemed it necessary to legislate provincially for the protection of consumers. That amendment was put through in 1951.

What does that have to do with your question? While we are not like other financial institutions handling long-term contracts with deposit and withdrawal features, we do deliver an intangible to the public. It is a very complex product. Insurance contracts will run from four to eight pages of fine print. Over the years, provincial legislators have found it necessary to ensure through legislation and regulation that the public is not deceived and that

engagement sur une période donnée, par là j'entends 12 mois, ce qui n'est pas une longue période. Vous vendez dans l'ensemble un produit. Il s'agit d'un produit clairement défini pour une période donnée, une brève période. Ai-je raison de conclure que c'est là une des raisons pour laquelle vous présentez ces arguments?

À bien des égards, les assurances multirisques sont différentes des autres produits du secteur des services financiers. Ai-je raison? Est-ce ce qui explique dans une large mesure votre position?

M. Lipsett: Oui. Ce secteur est bien différent des autres instruments financiers offerts.

M. Fred Hyndman, président, Insurance Brokers' Association of Prince Edward Island: Vous avez vraiment visé juste. On nous met dans la catégorie des institutions financières. Le secteur de l'assurance multirisque est décrit de cette façon, mais il y a une différence énorme. On peut appeler les assurances multirisques des produits, car en fait c'est ce qu'elles sont. Comme vous le savez, dans l'ensemble, les produits sont assujettis à des règlements au chapitre de leur sécurité financière par le gouvernement fédéral par l'entremise du BSIF. Ainsi, la réglementation du secteur incombe clairement au gouvernement fédéral.

La distribution par contre a toujours relevé des provinces. Il y a de nombreux règlements qui régissent la délivrance de permis aux vendeurs de polices d'assurance et dans toutes les provinces, il faut être détenteur de permis pour vendre ce produit.

Le président: Il s'agit là de règlements provinciaux?

M. Hyndman: Oui. Ce qui m'amène à dire quelques mots sur une des omissions du rapport MacKay. Dans l'ordre de renvoi du groupe MacKay, le gouvernement fédéral lui a demandé d'étudier les secteurs où il pourrait y avoir conflit, au niveau de la compétence, entre le palier fédéral et le palier provincial. Malheureusement, le groupe de travail MacKay n'a pas du tout abordé cette question en ce qui a trait à notre secteur, celui de l'assurance multirisque.

Vous serez peut-être intéressés d'apprendre que la Insurance Act de l'Île-du-Prince-Édouard, province où je vis, stipule que quiconque qui sert de liens professionnels ou commerciaux pour contraindre ou persuader quelqu'un à acheter une police d'assurance est coupable d'une infraction.

La loi provinciale à l'Île-du-Prince-Édouard dit que commet une infraction quiconque cherche à influencer ou contraindre. La loi ne demande pas qu'on prouve qu'il y a eu préjudice. Il est plutôt intéressant de constater que l'assemblée législative de ma province a décidé de légiférer pour protéger le consommateur. Cette modification a été adoptée en 1951.

Pour revenir à votre question, nous ne sommes pas comme les autres institutions financières qui ont des contrats à long terme assortis de dépôts et de retraits; nous offrons un bien intangible au public. Il s'agit là d'un produit fort complexe. Les contrats d'assurance comptent quatre à huit pages de détails. Au fil des ans, les législateurs provinciaux ont jugé nécessaire, par l'entremise de lois et de règlements, de prendre des mesures pour

the public is served by persons qualified to serve them in that complex area.

The only similarity is that the product is intangible and complex. Beyond that, our part of the financial services industry is very different from that which takes moneys by way of deposit or investment with various outcomes, sometimes many years down the road.

Senator Callbeck: The practice of banks selling insurance is common around the world. Some statistics indicate that in Europe, banks have had a great deal of difficulty penetrating the property and casualty sector. Is it different here in Canada or would it be easier for them to do it here than in Europe?

Mr. John Thompson, President, Insurance Brokers' Association of Newfoundland: Most countries in Europe do not have the consolidation of banks that we have in this country. We have five enormous banks that compete from coast to coast. In most of Europe there are thousands of small banks competing for business. Insurance brokers in other countries are able to compete on an equal footing. That will not happen in this country.

In this country, every bit of information required to write an insurance policy is in the bank's file. There is a copy of the policy in the file right now. In the United States, for example, banks sell insurance through tens of thousands of branches.

Senator Callbeck: In Holland, 86 per cent of the banking business is done by three major banks.

You say that Canadians enjoy one of the most cost-effective property and casualty insurance sectors in the world. What about the rates here in Canada? How do they compare with those in the United States and in other countries? Are our rates a lot lower?

Mr. Lipsett: Rates in the United States are probably higher based on their litigation techniques. However, I do not believe the American property and casualty insurance is legislated or is as good as ours.

For example, last year I had case in Lunenberg county in which an American from Florida, driving with \$10,000 of liability insurance, hit and injured a client of mine. Down there they are only required to carry \$10,000 U.S. to drive a vehicle. I offer the consumer coverage for \$1 million worth of liability insurance, but maybe my price will be higher. I cannot compare prices because their limits are not as high and there is no regulation saying they must buy as much.

s'assurer que le public ne soit pas trompé et qu'il reçoive des services de personnes compétentes dans ce secteur fort complexe.

Le seul point commun c'est que le produit est intangible et complexe. Parce qu'à tous les autres égards, notre industrie, dans le secteur des services financiers, est très différente de ce qui se voit chez les autres intervenants, qui acceptent des dépôts et des investissements dont les résultats varient, et dont les résultats parfois ne sont connus que bien des années plus tard.

Le sénateur Callbeck: Pratiquement partout dans le monde, les banques vendent de l'assurance. Certaines statistiques indiquent qu'en Europe, les banques ont eu beaucoup de difficulté à se créer un créneau dans le secteur de l'assurance multirisque. Les choses sont-elles différentes ici au Canada? Serait-il plus facile pour les banques de se trouver une place sur le marché au Canada qu'en Europe?

M. John Thompson, président, Insurance Brokers' Association of Newfoundland: La majorité des pays d'Europe n'ont pas connu le regroupement des banques qu'on a connu au Canada. Nous avons cinq grandes banques qui se livrent concurrence d'un océan à l'autre. Dans la majorité des pays d'Europe, il y a des milliers de petites banques qui se livrent concurrence. Les courtiers d'assurance dans les autres pays peuvent faire concurrence sur un pied d'égalité. Ça ne se produira pas au Canada.

Au Canada, tous les renseignements nécessaires pour préparer un contrat d'assurance sont connus des banques. Il y a une copie de la police d'assurance dans le dossier. Aux États-Unis, par exemple, les banques vendent des contrats d'assurance dans des dizaines de milliers de succursales.

Le sénateur Callbeck: En Hollande, 86 p. 100 des activités bancaires sont faites par trois grandes banques.

Vous dites que les Canadiens ont accès à un des secteurs d'assurance multirisque les plus rentables au monde. Quels sont les taux au Canada? Comment se comparent-ils à ceux qu'on retrouve aux États-Unis ou dans d'autres pays? Les primes d'assurance sont-elles plus élevées ou moins élevées?

M. Lipsett: Les primes aux États-Unis sont probablement plus élevées en raison des procédures judiciaires. Cependant je ne crois pas que le secteur de l'assurance multirisque aux États-Unis soit assujetti aux mêmes règlements qu'ici ou qu'il soit aussi bon que le nôtre.

Par exemple, l'année dernière, je me suis occupé d'un dossier où un automobiliste américain de la Floride, qui avait une assurance-responsabilité de 10 000 \$, a frappé et blessé un de mes clients. Aux États-Unis, il suffit pour être autorisé à conduire d'avoir une assurance de 10 000 \$ US. J'offre au consommateur une couverture d'un million de dollars au niveau de l'assurance-responsabilité; il se pourrait donc que mon prix soit plus élevé. Je ne peux pas comparer les prix entre les États-Unis et Canada parce que par les limites dans ce pays ne sont pas les mêmes qu'ici et qu'il n'existe aucun règlement dans ce domaine là-bas.

Senator Callbeck: You commented in your brief that you have never heard customers say they would like to buy insurance through a bank. One of the background papers indicates that there is a problem with low-income people and insurance and that when the industry is opened up and deposit-taking institutions can sell insurance, then the insurance market will increase, and more people will buy. Do you have any comment on that?

Mr. Hyndman: I am aware of the point the MacKay report makes. It says the whole market would expand because certain services would be offered where they are not offered now. I hope that would be the case. It probably would be to a degree, but I would caution you to not let that overwhelm the fundamental issue here. The issue is simple: In this country, power and privilege exist in the hands of chartered banks that have been created by public policy. We stand here suggesting that public policy which gives privilege must also circumscribe and limit it.

The point about the expansion of the market may be valid, and I do agree with it. Even so, there must be agreement that more people enjoying the protections of insurance is a good outcome. However, that is a very small point compared to the much more fundamental issue I suggest.

Senator Tkachuk: When the changes were made to banking and to the insurance business in 1992, did the brokers and the insurance companies oppose that legislation?

Mr. Lipsett: That was before my time on the board, but I expect they would have. We were looking for a fair playing field and we accepted that that was a reasonable conclusion, because it did enhance competition for consumers. It also put us on notice that we had to be more technologically driven and smarter if we were to stay in business. We had to bring down our cost to consumers. So we probably did oppose it at that time, but we have seen it work and it is working well.

Mr. Thompson: At that time, and still today, our concern is the issue of a level playing field. That is our argument today. We are against the banks being able to have the information necessary to compete in an unfair manner. I believe we all agree that the 1992 legislation was fair. It allowed the banks to enter the business, but not to retail from the branches where all that information exists.

Mr. Hyndman: I was there in 1992. We did not oppose the change, but we were greatly concerned that it would spill over into the issue that we are presently discussing, which is the retailing of insurance products through charter bank branches. The fact that banks brought their capital into the property and casualty insurance business was a good thing for Canadians because it

Le sénateur Callbeck: Vous signalez dans votre mémoire que vous n'avez jamais entendu des consommateurs dire qu'ils aimeraient acheter leurs polices d'assurance d'une banque. Un des documents d'information indique que les personnes à faible revenu éprouvent certains problèmes en ce qui a trait aux assurances, et que lorsque le secteur sera ouvert et que les institutions de dépôts pourront vendre des polices d'assurance, le marché de l'assurance prendra de l'expansion et un plus grand nombre de personnes achèteront de l'assurance. Qu'en pensez-vous?

M. Hyndman: Je comprends très bien ce qu'on dit dans le rapport MacKay. On y signale qu'il y aurait expansion du marché parce que certains services seraient dorénavant offerts là où ils ne le sont pas. J'espère que c'est ce qui se produirait. Probablement que dans une certaine mesure, c'est ce qui se produira, mais il ne faut pas pour autant oublier la question fondamentale, soit: dans ce pays, le pouvoir et le privilège appartiennent aux banques à charte qui ont été créées par la politique gouvernementale. Nous disons que cette politique gouvernementale qui accorde ces privilèges doit également les limiter.

Il est peut-être vrai qu'il y aura expansion du marché, et je le reconnais. Cependant, il faut convenir que c'est une bonne chose qu'un plus grand nombre de gens soient protégés par des polices d'assurance. Néanmoins, c'est beaucoup moins important que la question fondamentale que j'ai fait ressortir.

Le sénateur Tkachuk: Lorsque des modifications ont été apportées au système bancaire et à celui des assurances en 1992, les courtiers et les compagnies d'assurance se sont-ils opposés à cette mesure législative?

M. Lipsett: Je n'étais pas membre du conseil d'administration à l'époque, mais je crois qu'on s'y serait opposé. Nous cherchions des règles du jeu uniformes et nous convenions que c'était là une conclusion logique, parce que cela offrait une meilleure concurrence pour les consommateurs. Cependant, il y avait une mise en garde nous signalant que nous devions utiliser les techniques de pointe et être plus fuiés si nous voulions continuer à faire affaires dans ce secteur. Il a fallu réduire les coûts transmis aux consommateurs. Nous nous y sommes donc probablement opposés à l'époque, mais nous savons que ces modifications ont été efficaces et utiles.

M. Thompson: Nous nous préoccupions à l'époque, et cela n'a pas changé, de règles du jeu uniformes. C'est justement l'argument que nous présentons aujourd'hui. Nous nous opposons à ce que les banques puissent disposer de renseignements qui leur permettent de livrer une concurrence déloyale. Je crois que nous reconnaissons que la loi de 1992 était juste. Elle autorisait les banques à oeuvrer dans notre secteur, mais elles n'étaient pas pour autant autorisées à vendre de l'assurance dans leurs succursales où l'on détient tous les renseignements pertinents.

M. Hyndman: J'étais là en 1992. Nous ne nous sommes pas opposés aux modifications, mais nous craignions que cela ne mène à la question dont nous discutons en fait actuellement, soit la vente de produits d'assurance par les succursales des banques à charte. L'apport par les banques à charte de leur capital dans le domaine de l'assurance multirisque a été à l'avantage des

brought more capital to risk in a competitive environment. Any time new capital is brought into the arena it increases competition, which is a good thing. Our issue is with the distribution, not with the underwriting.

With respect to the underwriting side, someone should be keeping an eye open for prudential concerns regarding the capital of banks that may be committed to the underwriting of insurance. That is not our case. We are not underwriters; we are not distributors.

We are speaking here today about distribution issues. In the privileged confines of its branches, a bank chartered by Parliament possesses certain privileges not enjoyed by lesser corporations. That is the point that I should like the committee to focus on. The presence of bank-owned insurers is something we cannot oppose.

Witness the success of CIBC. On the level playing field, they have carved out for themselves, through creative distribution techniques, a significant market share. Other non-bank people who compete with us have done the same, using different or alternative distribution methods. It is a very competitive environment out there.

We are here as ardent supporters of free and open markets. Paradoxically, we want to have the doors shut on banks capitalizing on the inherent privilege that exists inside their branches. I find that an uncomfortable suit to wear. I must welcome free and open competition.

Banks are not like other corporations. It is not a situation like that of Wal-Mart. When Wal-Mart comes to town, people are fearful that established business patterns will be upset. In my town, a Wal-Mart is to be constructed next spring and certain of my neighbours are very worried about its impact. There should be no law in the world to prevent Wal-Mart from trading in the community. Wal-Mart is not a bank. Wal-Mart is not chartered by Parliament with certain privileges. Wal-Mart can compete on an even ground using talents and experience without privileges granted by Parliament. That is the nub of the public policy issue that we must focus on.

Parliament created banks with certain special privileges in order that they might do their banking duties effectively across the breadth of this very wide country. Surely Parliament must also limit that which it gave.

Even Mr. MacKay does not recommend opening the door for the banks to do whatever they choose. There are many areas where he would circumscribe them: for example, the matter of ownership referred to in the earlier presentation. I do not think we should find it offensive to talk about what appears to be a restraint of trade of a bank retailing insurance in its branches, because banks are different from Wal-Mart. Canadiens parce qu'il y avait des capitaux plus importants à risquer dans un climat concurrentiel. Lorsque des nouveaux capitaux sont injectés dans le secteur, cela accroît la concurrence, qui est une bonne chose. Le problème à nos yeux c'est la distribution, pas la souscription.

Pour ce qui est de la souscription, il faudrait tenir compte des considérations de prudence en ce qui a trait aux capitaux des banques qui peuvent être affectés à la souscription. Ce n'est pas notre cas. Nous ne sommes pas des souscripteurs ou des distributeurs.

Nous parlons ici des questions de distribution. Dans ses succursales, une banque à qui le Parlement a accordé une charte détient certains privilèges que n'ont pas d'autres sociétés. C'est ce sur quoi j'aimerais que le comité se concentre. La présence d'assureurs relevant de banques est une chose à laquelle nous ne saurions nous opposer.

Il suffit de voir le succès remporté par la CIBC. Dans un secteur où les règles du jeu étaient uniformes, elle a su se trouver un créneau important sur le marché grâce à des techniques de distribution innovatrices. Les autres intervenants qui ne sont pas des banques et qui nous livrent concurrence ont fait de même, se servant d'autres méthodes de distribution. C'est un milieu fort concurrentiel.

Nous sommes pour la libéralisation du marché. Cependant, nous voulons également qu'on empêche les banques de capitaliser sur leur privilège inhérent. Ce n'est pas une position qui est facile à adopter. Je dois appuyer la concurrence libre et ouverte.

Les banques ne sont pas comme les autres sociétés. Ce n'est pas comme ce qui s'est passé avec Wal-Mart. Lorsque Wal-Mart arrive dans une ville, les gens craignent que les entreprises déjà sur place n'éprouvent des difficultés. Dans ma ville, on doit construire un Wal-Mart le printemps prochain et certains de mes voisins s'inquiètent énormément de l'impact qu'aura ce nouvel intervenant. Il ne devrait pas exister de loi qui empêche Wal-Mart de faire affaire dans une collectivité. Wal-Mart n'est pas une banque. Wal-Mart n'a pas obtenu une charte du Parlement, une charte assortie de certains privilèges. Wal-Mart peut livrer concurrence en fonction de règles du jeu uniformes en se servant de talents et d'expérience sans pour autant avoir des privilèges accordés par le Parlement. C'est sur cet aspect de la politique gouvernementale que nous devons examiner.

Le Parlement a créé les banques en leur accordant certains privilèges pour qu'elles puissent s'acquitter de leurs fonctions de façon efficace dans toutes les régions de ce vaste pays. Il est donc parfaitement normal que le Parlement limite également les privilèges et pouvoirs qu'il a accordés.

Même M. MacKay ne recommande pas qu'on laisse les banques faire comme bon leur semble. Il y a de nombreux domaines où il imposerait des paramètres très stricts, par exemple, la question de la propriété dont on a parlé un peu plus tôt. Je ne crois pas qu'on devrait se garder de parler de restrictions à imposer aux banques à l'égard de la vente d'assurance dans leurs succursales, parce que les banques sont bien différentes de Wal-Mart.

In the interests of consumer privacy, consumer freedom and competition, it is entirely proper that the Senate Banking Committee look carefully at how far should banks be allowed to extend their types of business. Even Mr. MacKay's analysis suggests that any benefit of competition to consumers would be only in the short run. That is one of the key issues one must remember.

Chartered banks can bring consumers a cost advantage in the short run, because they have the power of great wealth. They would be able to lowball or buy themselves into market share. Our parliamentarians need to think about what would happen after a concentration occurred

Senator Tkachuk: I have a lot of sympathy for the arguments of the brokers. I could not have said it better myself, so I am done.

Senator Austin: I served as non-executive chairman of a British Columbia P and C called Elite. I know a little bit about the industry but not a lot.

On page 95, before outlining a set of constraints, the MacKay report argues that:

On balance, we believe that consumers will benefit from more choice and that to deny choice would be contrary to the public interest.

However, the report does not point out that the result of two separate recommendations could end up handing the banks a stranglehold on selling property and casualty insurance. The other recommendation would give the banks full and unregulated access to automobile leasing, thus allowing them to bundle two products. The conventional P and C industry, on the other hand, would not have that opportunity, unless there were market shifts.

In 1992, you responded to changing market conditions. You had to seek non-bank financial institutions that allowed you to sell equivalent leasing products. That was another search because some of them did not have that capacity.

Am I stating accurately a concern of the P and C industry regarding competition? This is an issue apart from tied selling or undue pressure and so forth. In a market opportunity, the customer comes in and wants a lease and needs insurance. One stop shopping — the banks can do it, nobody else can. May I have your comments?

Mr. Lipsett: At this point we are at a distinct disadvantage. You must recognize that our business is made up of many small-business people in every little nook and corner of the country. It is pretty hard to argue against the fact that it would be nice to bundle this up and make it cheap and attractive for the consumer. My argument is that in the short term that may be possible.

Pour protéger la vie privée, la liberté des consommateurs et la concurrence, il est opportun que le comité sénatorial des banques étudie de très près dans quelle mesure on pourrait autoriser les banques à élargir leurs domaines d'activité. Même l'analyse de M. MacKay laisse entendre que cette nouvelle concurrence n'offiriait d'avantages aux consommateurs qu'à court terme. C'est la question qu'il ne faut absolument pas oublier.

Les banques à charte peuvent offrir un avantage aux consommateurs sur le plan des coûts à court terme parce qu'elles disposent d'actifs importants. Elles pourraient donc en offrant des prix plus avantageux se créer un créneau sur le marché. Nos parlementaires doivent songer à l'impact d'une concentration possible.

Le sénateur Tkachuk: J'ai beaucoup de respect pour les arguments présentés par les courtiers. Je n'aurais pas pu mieux expliquer la situation. Je n'ai rien à ajouter.

Le sénateur Austin: J'ai occupé le poste de président non administratif d'une société d'assurance multirisque de la Colombie-Britannique qui s'appelle Elite. Je connais un peu le secteur des assurances, mais pas très bien.

À la page 107, avant d'élaborer une série de restrictions, les auteurs du rapport MacKay soutiennent:

Nous estimons dans l'ensemble que les consommateurs bénéficieront d'un plus grand choix et qu'il serait contraire à l'intérêt public de les priver de ce choix.

Cependant, les auteurs du rapport ne signalent pas que deux de leurs recommandations pourraient tout compte fait accorder un contrôle exclusif aux banques en ce qui a trait à la vente d'assurance multirisque. L'autre recommandation donnerait aux banques un accès général et non réglementé au crédit-bail automobile, ce qui leur permettrait de regrouper les deux produits. Le secteur traditionnel de l'assurance multirisque, par contre, n'aurait pas cette possibilité, à moins que le marché ne change.

En 1992, vous avez réagi face à l'évolution des conditions du marché. Il vous a fallu trouver des institutions financières qui ne sont pas des banques qui vous permettaient de vendre des produits équivalents. Ça n'a pas été facile puisque certaines d'entre elles n'avaient pas cette capacité.

Est-ce que j'ai bien exposé une des préoccupations du secteur de l'assurance multirisque à l'égard de la concurrence? C'est une autre question qui vient s'ajouter aux ventes liées ou aux pressions indues. Si le consommateur veut louer une voiture et a besoin d'assurance, il y a le principe du guichet unique — les banques peuvent offrir ce service mais aucun autre intervenant ne peut le faire. Qu'en pensez-vous?

M. Lipsett: Nous nous trouvons dans une position de désavantage marqué. Il faut reconnaître que notre secteur est formé de plusieurs petites entreprises qui se retrouvent dans toutes les régions du pays. Il est difficile de s'opposer à ce que toutes ces choses soient rassemblées et à ce qu'on rende ces services plus attrayants et plus économiques pour le consommateur. Ce que je dis c'est que cela sera sans doute possible à court terme.

One MP suggested to us at the House of Commons committee two or three weeks ago that it will not be too long before the bank takes us over and we will be gone if they are allowed into the business. How is eliminating the choice good for the consumer? You are talking about putting small-business people out of work in a very competitive business.

Mr. Thompson: For any debt instrument that requires protection from a lien holder, if the bank, or whoever provides funds to purchase an asset such as a car or house, can bundle that with insurance for that asset, they have a tremendous advantage over other distribution channels.

I do not think an insurance broker could make up that advantage even if we were allowed to lease a car or to put a mortgage on a house or on a commercial property. We cannot compete in that industry. If you went to your bank tomorrow to lease a car and they could retail insurance, you would not even think of your insurance broker. You would sign the form and walk out of that office with your car and your insurance.

Senator Austin: Would you shop for a competitive insurance rate? The bank says, "Sign here, you have a deal." The rate may be higher than one you would quote, but the convenience of the customer and maybe some other factors would reduce competitive price shopping.

Mr. Thompson: Senator Callbeck made a comment earlier about low-income Canadians. If they are inside the four walls of their bank and they are looking for a car lease, they will not argue about insurance premiums at all. As long as that car lease is approved, they will accept whatever insurance premium is offered to them.

With tied selling, the consumer has the perception that rules will be looked after and so on. Once I am inside the bank, I buy the product that is in front of me.

Mr. Stevens: How well will the person providing the loan and the insurance in a one-stop shop serve the client? Will they have professionalism and knowledge about the product they are selling, or will it simply be like it is now — you go in, sign the form and move on? There are varied risks. People travel much more than they ever did before. A lot of those things must be taken into consideration when a product is sold. Each of those items is separate.

Mr. Hyndman: There is, as the MacKay report identified, a serious potential for cross-subsidization, that is, one business line subsidizing another business line in the overall interest of achieving market share, whether in auto leasing, auto insurance, home mortgages or home insurance and so on. The possibility of cross-subsidization increases the more lines of business there are. As a citizen, I am concerned about that, although as a broker, I have no comment.

Un député nous a dit il y a deux ou trois semaines que dans peu de temps les banques prendront le contrôle de notre secteur et que nous disparaîtront si on permet aux banques d'oeuvrer dans cette industrie. Mais comment peut-on dire qu'éliminer certains choix est à l'avantage du consommateur? En fait, les petits entrepreneurs, les intervenants d'un secteur très concurrentiel devront fermer leurs portes.

M. Thompson: Par exemple, dans le cas d'un titre de créance qui doit être protégé d'un détenteur de privilège, si la banque ou autre bailleur de fonds qui fournit la somme nécessaire pour l'achat d'un produit comme une voiture ou une maison peut regrouper ce service avec un service d'assurance visant ce bien, cet intervenant aura un avantage extraordinaire face aux autres moyens de distribution.

Même s'ils étaient autorisés à accorder du crédit-bail ou à devenir créanciers pour une hypothèque résidentielle ou commerciale, je ne pense pas que les courtiers d'assurance trouveraient cela avantageux. Nous ne pouvons pas affronter la concurrence dans ce secteur. Si, vous rendant à votre banque demain pour obtenir du crédit-bail automobile, on vous offrait une police d'assurance, vous ne songeriez pas un instant à votre courtier. Vous n'hésiteriez pas à signer le formulaire et à la sortie, votre voiture serait assurée.

Le sénateur Austin: Ne serait-on pas tenté de chercher un tarif concurrentiel? La banque dit: «Signez ici, marché conclu». Le tarif de la banque pourrait être supérieur au vôtre, mais parce que cela est pratique et pour d'autres raisons sans doute, on serait moins tenté de chercher un tarif concurrentiel.

M. Thompson: Le sénateur Callbeck a parlé tout à l'heure des Canadiens à faible revenu. S'ils s'adressent à une banque pour obtenir du crédit-bail, ils n'ergoteront pas sur les primes d'assurance. Si le crédit-bail est approuvé, ils accepteront la prime d'assurance proposée.

Le consommateur a l'impression qu'il sera protégé par des règles concernant les ventes liées. Une fois à la banque, le consommateur achète le produit qu'on lui propose.

M. Stevens: Peut-on compter sur un bon service au client de la part de la personne qui va consentir le prêt et vendre le produit d'assurance à un guichet unique? Pourra-t-elle vendre ce produit en connaissance de cause avec compétence professionnelle ou les choses se passeront-elles comme actuellement — la signature d'un formulaire et marché conclu? Il y a des risques variés. Les gens voyagent beaucoup plus qu'auparavant. Tous ces facteurs doivent intervenir quand un produit est vendu. Chacun doit être pris individuellement.

M. Hyndman: Comme le rapport MacKay le signale, il risque fort d'y avoir de l'interfinancement, c'est-à-dire qu'un secteur de l'entreprise subventionnerait un autre secteur dans le but express de s'approprier une part du marché, qu'il s'agisse de crédit-bail, d'assurance automobile, d'hypothèque ou d'assurance résidentielle. Plus une entreprise est diversifiée, plus il y a risque d'interfinancement. Le citoyen que je suis s'en inquiète, mais en tant que courtier, je ne me prononce pas.

Surely public policy demands that the actual security of the banks be as transparent as possible. We have seen instances in the last 20 years where bankers have failed or have come close to failing in their duty where they strayed away from the primary focus, which is the security of their depositors. In the broader sense, this is an issue Parliament should be concerned with.

I have been anxious to make a further point, and this is not frivolous. If a bank were also leasing cars, the bank would be both the owner and the insurer of the car. So much of our discussion is focused on the sale of property and casualty insurance. Public policy should be much more concerned about the implications of a claim, because it is at that moment that insurance delivers what it is intended to deliver. It is also at that time that the claimant is invariably vulnerable. The claimant has suffered a loss, and is, therefore, hurt, harmed, weak, vulnerable.

The position of the consumer must be added into the discussion. If the consumer is a debtor to the bank and is insured with the bank, the bank, either by right of mortgage or by right of automobile lease, is actually, fundamentally, the insured person. It does not take a great imagination to see a consumer with no cards sitting before a bank which has ventured into other lines of business and which is holding all the cards.

Who determines what is in fact adequate settlement? I believe strongly that a consumer who may be in some financial distress — and most are — will be greatly compromised when it comes to deciding whether to have the house rebuilt or to take a cash settlement. Who will make that decision? Those are inherent conflicts of interest, which are adverse to the consumer. Surely it is your duty as parliamentarians to protect consumers by not allowing the law to put them a position of vulnerability.

Senator Austin: In your professional situation — with policies that are not sold by banks — what is your role? Do you run into conflicts of interest because of your position between the insurance company and the claimant you advise?

Mr. Hyndman: I do not believe so, because I work for my client. The client might well be confronted with two choices and there could be a significant dip.

Senator Austin: Is an adjuster called in by the insurer?

Mr. Hyndman: Correct.

Senator Austin: Perhaps you could explain to this committee how the adjuster and you work in a non-bank claim situation?

Mr. Hyndman: An incident happens, a house fire, let us say. The insured person, the consumer, usually will notify the person from whom he has purchased the insurance; in my case that is a broker, but it might be from a direct writer — for instance, the Co-operators, who are very dominant in this market area. In other words, the normal place for an insured person to go is where he

Les exigences de la politique publique sont telles qu'il est essentiel que la solvabilité des banques soit aussi transparente que possible. Au cours des 20 dernières années, nous avons connu des faillites bancaires ou des quasi-faillites, car les banquiers s'étaient détournés de leur principale mission, c'est-à-dire la protection des déposants. C'est là un aspect plus général dont le Parlement devrait se préoccuper.

Je suis impatient de faire valoir un autre argument, et il n'est pas frivole. Si les banques pouvaient accorder du crédit-bail, elles seraient à la fois propriétaires et assureurs de la voiture. Le gros de notre discussion porte sur la vente d'assurance de biens ou multirisque. On devrait s'inquiéter bien davantage des conséquences advenant un sinistre car c'est à ce moment-là que la finalité de l'assurance intervient. C'est également à ce moment-là que l'ayant droit est forcément vulnérable. L'ayant droit a subi une perte et, par conséquent, il est blessé, faible et vulnérable.

Dans toute discussion, il faut qu'intervienne la position du consommateur. Si le consommateur est débiteur envers la banque et que c'est elle qui l'assure, c'est la banque, créancier hypothécaire ou bien prêteur pour l'achat de la voiture qui, en fait, essentiellement, est la personne assurée. On peut imaginer facilement que le consommateur se retrouve démuni face à une banque qui s'occuperait de la vente d'autres types de produits et qui tiendrait le haut du pavé.

Qui détermine ce qu'est en fait un règlement satisfaisant? Je suis convaincu qu'un consommateur qui pourrait se trouver en grande difficulté financière — et c'est le cas de la plupart — sera acculé quand il s'agira de décider de reconstruire sa maison ou d'accepter un règlement pécuniaire. Qui va prendre cette décision? Ce sont là des conflits d'intérêts inhérents qui sont dommageables pour le consommateur. En qualité de parlementaires, il vous incombe de protéger les consommateurs pour que la loi n'autorise pas des situations qui les mettent en position de vulnérabilité.

Le sénateur Austin: Dans votre vie professionnelle, quel rôle jouez-vous — dans une situation où les polices d'assurance ne sont pas vendues par les banques? Est-ce qu'il surgit des conflits d'intérêts à cause de votre position entre la compagnie d'assurances et l'ayant droit que vous conseillez?

M. Hyndman: Je ne crois pas car je travaille pour mon client. Il se peut que le client ait à choisir entre deux solutions et qu'il y ait un écart important entre les deux.

Le sénateur Austin: L'assureur fait-il appel à un expert en sinistres?

M. Hyndman: Effectivement.

Le sénateur Austin: Pouvez-vous nous expliquer quels sont les rapports entre l'expert en sinistres et vous-même dans la situation où le sinistre ne serait pas réglé par une banque?

M. Hyndman: Supposez qu'une maison soit incendiée. L'assuré, le consommateur, signale le fait d'ordinaire à la personne à qui il a acheté la police d'assurance. En ce qui me concerne, il aurait en l'occurrence fait appel à un courtier mais il aurait pu faire appel à une société d'assurance directe — par exemple, les Co-operators, qui sont très présents dans ce secteur

paid his money. In any event, he reports the fact that his house has burned down and asks for help in making an insurance claim. The insurance company will engage the services of an adjuster to establish the loss and expedite settlement proceedings on behalf of the insurer.

The insured person, the consumer, then is negotiating with the insurance company through its adjuster, bilaterally, nose to nose. There may be questions where there are choices. It is commonplace for the consumer to go to the person from whom he bought the coverage, and with whom he discussed various other options a year or two previously, to seek advice. A professional, independent broker, which I have tried to be, will advise him as to the merits of either of the choices.

These choices can be very significant. For instance, in the case of a home, standard home insurance policies will offer two bases of settlement: replacement cost if the building is replaced, or depreciated value if a cash settlement is to be chosen. I have seen numerous cases where it is not clear which is the most beneficial. One runs into people who perhaps are getting along in years and it is not in their interests to replace a house, especially if its replacement value may exceed its market value, perhaps for reasons of location; therefore, it may be desirable for them to take the lesser cash settlement and apply it to their future in a more beneficial way.

Senator Austin: Let me stop you there. Now that we have the case study, if you like, replace yourself with an officer of a chartered bank who has played the role of marketing that property and casualty insurance, and then speculate for me whether there are any changes in the circumstances.

Senator Tkachuk: Before you get into that story, because this has been very helpful, when the cheque is written, who does the cheque get written to? Does it get written to the bank or does it get written to the person who suffers the damage and then he or she pays the bank?

Mr. Hyndman: It will be written to the insured consumer and may have a bank joined as a co-payee if the bank has either a mortgage or a joint interest in the property.

As in the case with leased automobiles, the automobile would actually be owned by the bank, the same people who insured it, which clearly poses an incredible conflict. In the case of a dwelling, the bank may have an interest by reason of a mortgage.

Senator Tkachuk: It has two interests; it must pay the least amount possible and only cover the mortgage, right?

Mr. Hyndman: Until we get to the point where the bank manager, who is managing the credit, is looking at arrears that have been chronic and consistent for years — a problem account perhaps in his opinion — and he is confronted with a cheque in cash that will retire his mortgage and see that client gone; or the client may have the interest to rebuild the house, wherein there is no cash for the bank, because the cash is for the carpenter. The

du marché. En d'autres termes, normalement, l'assuré s'adresse à la personne à qui il a versé de l'argent. De toute façon, il signale que sa maison a été incendiée et demande de l'aide pour faire sa réclamation. La compagnie d'assurance retient les services d'un expert en sinistres pour établir le degré de perte et pour procéder au règlement par l'assureur.

L'assuré, le consommateur, négocie ensuite avec la compagnie d'assurance par l'intermédiaire de l'expert en sinistres, sur un plan bilatéral. Il se peut qu'il y ait des choix à faire. Il est courant que le consommateur s'adresse à la personne à qui il a acheté la police, avec laquelle il a discuté diverses options un an ou deux auparavant, pour obtenir des conseils. Un courtier indépendant, agissant avec professionnalisme, ce que j'essaie de faire, le conseillera sur les mérites des choix qui s'offrent à lui.

Les choix sont très importants. Par exemple, dans le cas d'une résidence, les polices d'assurance courantes offrent deux types de règlement: le remboursement du coût de remplacement si la maison est reconstruite ou la valeur amortie, si l'assuré choisit un règlement pécuniaire. J'ai rencontré bien des cas où le choix à faire n'est pas évident. On rencontre parfois des assurés un peu plus âgés pour qui il n'est pas intéressant de reconstruire une maison, surtout si la valeur de remplacement est supérieure à la valeur du marché, en raison de l'endroit où la propriété est située. Par conséquent, il est peut-être souhaitable dans ces cas-là d'accepter un règlement pécuniaire inférieur et de mettre cette somme à profit pour l'avenir.

Le sénateur Austin: Je vais vous arrêter ici. Puisque nous avons décrit le cas de figure, si vous voulez, mettez-vous un instant dans la peau d'un banquier d'une banque à charte qui a procédé à la commercialisation de cette prime d'assurance générale et dites-moi si sa situation est très différente.

Le sénateur Tkachuk: Avant d'écouter la réponse, étant donné que cette discussion est très utile, j'aimerais qu'on me dise à qui le chèque est libellé? Le chèque est-il libellé au nom de la banque ou au nom de la personne qui a subi un sinistre qui par la suite doit régler la banque?

M. Hyndman: Le chèque est libellé au nom du consommateur assuré, mais il se peut que la banque soit cobénéficiaire si elle détient une créance hypothécaire ou si elle a un intérêt dans la propriété.

Comme dans le cas des voitures louées, la voiture est propriété de la banque, qui l'a aussi assurée, ce qui constitue un énorme conflit. Dans le cas d'une propriété, la banque peut détenir un intérêt à cause de la créance hypothécaire.

Le sénateur Tkachuk: Il y a deux intérêts en jeu: la banque doit payer la somme la moins élevée possible et couvrir uniquement la créance hypothécaire, n'est-ce pas?

M. Hyndman: Il se peut que le banquier, qui s'occupe des affaires de ce client-là, se dise qu'étant donné qu'il y a défaut de paiements de façon chronique et constante pendant des années — comme on dit un cas-problème selon lui — l'idée de toucher un chèque qui va liquider cette hypothèque et le débarrasser de ce client peut être alléchante. Si le client choisit de reconstruire la maison, la banque ne touche rien, l'argent étant versé à

mortgage carries forward and the banker may still have his problem account.

Once again, there is an inherent conflict in the settlement of the claim, which is the essential purpose of the insurance. Public policy should recognize that. Nothing in the MacKay report speaks to that issue, which I believe is fundamental.

Senator Kenny: Mr. Hyndman, you caught my attention when you started talking about cross-subsidies. For the benefit of the committee, would you clarify what you were referring to? Cross-subsidies might come from the different ways in which companies allocate overhead, or they might come from a willingness to accept different profit margins on different products. Are you against cross-subsidies in principle or are just against cross-subsidies for federally charted institutions?

Mr. Hyndman: I would make two points. First, under the Bank Act there is a responsibility to do everything possible to ensure the ultimate safety of our chartered banks. The whole area of safety for depositors and security of banks must, in my view, be the primary consideration in any legislation that causes a deposit-taking institution to exist. If a cross-subsidy were ever seen to be in any way corrosive or seen as putting to risk that most fundamental trust, then of course it would be bad public policy. If, for instance, the cross-subsidy in the capital of the bank, through insurance underwriting or distribution, in any way impaired the capital requirements of that bank, clearly that would be very bad for the nation.

There is that side of it, and I am sure the regulators are trying their best to ensure that such a thing would never happen. Nonetheless, it should be stated that that is fundamental; it is the most fundamental thing of all.

Second, cross-subsidization occurs in many industries, when people use the word "invest" to develop a new line of business or a new market share or a territory, and so on. It is commonplace for any commercial enterprise to anticipate losses when they enter a new field of business or a new geographical area or a new channel of distribution. Is that a cross-subsidization or is that an investment? Let us be sure what we are talking about.

In the case of the chartered banks, and in the specific narrow issue of distribution through bank branches and the difficulty in allocating costs, there is the opportunity for cross-subsidization, be it in the allocation of overheads or in the staff development training and so on. That stuff could be buried so far down in their tax-deductible billion-dollar profits that it boggles the mind.

l'entrepreneur. À ce moment-là, la créance hypothécaire est maintenue et le banquier a toujours ce client-problème sur les bras

Là encore, il y a un conflit inhérent au règlement d'un sinistre, ce qui est la finalité même d'une police d'assurance. Il faudrait que cela soit reconnu dans toute politique publique. On ne trouve rien là-dessus dans le rapport MacKay alors que je pense que c'est fondamental.

Le sénateur Kenny: Monsieur Hyndman, vous avez éveillé mon intérêt quand vous avez parlé de l'interfinancement. Pour la gouverne du comité, pouvez-vous nous donner des précisions? L'interfinancement est possible grâce à diverses méthodes de répartition des frais généraux ou encore quand on accepte des marges bénéficiaires différentes suivant les produits. Est-ce que vous rejetez le principe de l'interfinancement comme tel ou êtes-vous contre l'utilisation de l'interfinancement par les institutions munies d'une charte fédérale?

M. Hyndman: Je voudrais expliquer deux choses. Tout d'abord, la Loi sur les banques contient des dispositions sur la responsabilité de faire tout ce qui est possible pour maintenir la solvabilité de nos banques à charte. Toute la question de la garantie pour les déposants et de la solvabilité des banques doit amon avis être la première préoccupation des dispositions législatives régissant une institution de dépôt. Si l'interfinancement devait constituer une menace ou être considéré comme une entorse à ce principe des plus fondamentaux, on pourrait évidemment le considérer comme de mauvais aloi sur le plan de la politique publique. Si, par exemple, l'interfinancement dans le capital d'une banque, du fait de la disposition ou de la souscription d'assurance, venait à saper en quelque sorte les exigences en capital de cette banque, cela serait très néfaste pour le pays.

Il y a donc cet élément et je suis sûr que les responsables de la réglementation veillent à ce que cela ne se produise jamais. Néanmoins, il faut à tout prix reconnaître que c'est fondamental, que c'est la chose la plus fondamentale.

Deuxièmement, l'interfinancement est pratiqué dans bien des secteurs, quand les gens utilisent le mot «investir» pour mettre au point un nouveau produit ou percer sur un nouveau marché ou un nouveau territoire. Il est courant qu'une entreprise commerciale s'attende à des pertes quand elle se lance sur une nouvelle piste, quand elle aborde un nouveau territoire, un nouveau canal de distribution. Doit-on parler d'interfinancement ou d'investissement dans un tel cas? Il faut savoir de quoi nous parlons.

Dans le cas des banques à charte, en l'occurrence dans le cas de la distribution de produits d'assurance dans les succursales bancaires où il sera difficile d'isoler les coûts, il est possible de pratiquer l'interfinancement, par exemple en adoptant une certaine méthode de répartition des frais généraux et de formation des employés. Quand on y songe, c'est inouï de penser que ce genre de chose pourrait être enfouie dans des bénéfices déductibles d'impôt de l'ordre de milliards de dollars.

The level of capital and the degree of income that our chartered banks have been enjoying invites massive cross-subsidization — or, to be more fair perhaps, investment. We are extremely fearful of the power that flows from those very large financial numbers.

Senator Kenny: Would I be misinterpreting you then, sir, to say that you accept cross-subsidization as just a normal fact of doing business, but are just uncomfortable with the scale of the banks and the fact that they are federally chartered?

Mr. Hyndman: Yes.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I am wondering about the following question: What is the use of protecting the distribution method that the broker represents, and I understand his role well? We are told that banks offer a large part of their services through automatic tellers, over the telephone or the Internet. I am talking about the next ten years, because our role is to evaluate the legislation over a certain period of time. Does the brokerage sector use modern methods for underwriting insurance policies or do you follow the well-known method of knocking at each client's door to offer your services? There is the whole matter of modernization, of using new sales instruments. You do not need a broker to buy property and casualty insurance. It can be bought directly from the company, on the Internet. In the property and casualty insurance sector as a whole, what percentage of the market do you hold and distribute through brokers?

[English]

Mr. Stevens: In Canada right now, through brokers, we distribute approximately 75 per cent of the total property and casualty industry. Since the rules changed in 1992 from a technological point of view, all of the brokers across Canada, large and small, have become very aggressive in their technology. Very few brokers at this point do not have computers and do not have the ability to transfer information through wire rather than through actual paper. There are brokers who even distribute insurance through the Internet.

We have been able to hold on to our 75 per cent of distribution simply by the fact of our professionalism, our knowledge of our product and the fact that, because of the rule changes in 1992, we have had to become more aggressive in technology in order to meet those changes. So far with this level playing field we have been able to maintain our market share based on those things.

Le niveau de capital que les banques possèdent et les revenus de nos banques à charte se prêtent bien à l'interfinancement — ou de façon plus juste, à l'investissement. Nous craignons beaucoup le pouvoir que confèrent des bénéfices aussi énormes.

Le sénateur Kenny: Est-ce que je vous rends justice, monsieur, quand je dis que vous reconnaissez que l'interfinancement est une pratique courante en affaires, mais que vous êtes mal à l'aise à l'idée de son utilisation éventuelle par les banques à cause de leur taille et du fait qu'elles sont assujetties à une charte fédérale?

M. Hyndman: Oui.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: La question que je me pose est la suivante: quelle pertinence y a-t-il de protéger un mode de distribution qui est celui du courtier, et je comprends bien son rôle? On nous dit que dans les banques, une grande partie des services se fait par les guichets automatiques, par téléphone ou par Internet. Je parle pour les dix prochaines années puisque c'est notre rôle d'évaluer la législation pour une certaine période de temps. Est-ce que le domaine du courtage utilise ces moyens modernes pour la souscription de police d'assurances ou si vous suivez la méthode bien connue de cogner à la porte de chaque client et d'offrir les services que vous avez? Il reste toute la question de la modernisation, des nouveaux outils de vente. On peut acheter de l'assurance générale autrement que par un courtier. On peut l'acheter directement d'une compagnie, ou par Internet. Quel pourcentage représente votre mode de distribution dans tous l'industrie de l'assurance générale?

[Traduction]

M. Stevens: Au Canada, actuellement, les courtiers vendent environ 75 p. 100 des assurances générales. Depuis que les règles ont changé sur le plan de la technologie en 1992, tous les courtiers canadiens, les gros comme les petits, ont fait de gros efforts sur le plan de la technologie. Très peu de courtiers à l'heure actuelle ne disposent pas d'ordinateurs et n'ont pas la possibilité de câbler des renseignements plutôt que les transmettre sur support papier. Il y a même des courtiers qui vendent de l'assurance sur Internet.

Nous avons pu maintenir notre part du marché de la distribution à 75 p. 100 tout simplement à cause de notre professionnalisme, de notre connaissance des produits et du fait que, à cause des changements survenus en 1992, nous avons pu intensifier les moyens technologiques qui nous ont permis de répondre à ces changements. Ainsi, grâce à ces règles équitables, nous avons pu maintenir notre part du marché.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: It is important that the consumer understand your position based on the method of distribution. You do not want an office occupied by someone responsible for property and casualty insurance in every branch or in every bank. But if banks want to move into this sector, they will have to have an independent network and product, and you will be able to access the product for your clients. In other words, your associations are opposed to banks distributing property and casualty insurance. Did I understand that properly?

[English]

Mr. Stevens: Actually, as far as the distribution of banks is concerned, it was stated earlier in the day that not every community has every bank. First of all, in Bridgewater, the number of competitors in a local area is quite high. In New Brunswick, we have 260 insurers who are competing for that particular dollar. We do not foresee the banks will be doing it branch by branch. They are not in every community to begin with. It will be done perhaps from outside through telephone-call centres, which removes those jobs directly from our communities.

In New Brunswick, as in the rest of Atlantic Canada, our jobless rate is quite high and we have fewer of those positions. We have had concerns with forestry and fisheries in these last few years. The government way to satisfy much of that is to retrain into other programs such as the service industry, which is our industry. Therefore, a loss of those jobs would drive the rate even higher. Moreover, I do not feel that the distributing of insurance by banks will be done in the same fashion as brokers are doing it in at present.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: We are inclined to make comparisons with securities brokers who, on the one hand, are an institution separate from banks and do not carry on business on the physical premises of the branches. On the other hand, they are in competition with independent brokers who have not joined the banks. We have experienced this. I wondered what the big difference was after hearing Mr. Hyndman. If a loss occurs, a settlement must be made. Is that the difference? This is a subjective matter and the person can get professional counselling to obtain a settlement. A securities broker operates independently from the bank. There is no relation between them. The banks are proposing a kind of holding service that would sell securities, banking, and insurance services. These three entities are different and financially independent from each other. Then there would be a fully integrated system. Is this model also rejected by the Brokers' Association?

[English]

Mr. Stevens: It is quite important to remember that we are happy with the way that banks are in insurance at present. It is a distinct entity as far as the banks are concerned and I believe they

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Il est important pour le consommateur de comprendre votre position basée sur le mode de distribution. Vous ne voulez pas que dans chaque filiale ou dans chaque banque, un bureau soit occupé par une personne responsable de l'assurance générale. Mais si les banques veulent entrer dans ce secteur, elles devront avoir un réseau et un produit indépendants, et vous pourrez avoir accès à ce produit pour vos clients. Autrement dit, c'est dans la distribution que vos associations s'opposent à ce que les banques soient dans le domaine de l'assurance générale. Est-ce que j'ai bien compris?

[Traduction]

M. Stevens: À vrai dire, puisque nous parlons de la distribution de ces produits par les banques, vous vous rappellerez sans doute qu'on a vu plus tôt que chacune des banques n'était pas présente dans toutes les localités. Tout d'abord, à Bridgewater, il y a un assez grand nombre de concurrents à l'échelle locale. Au Nouveau-Brunswick, 260 assureurs se font concurrence. Nous prévoyons que les banques vendraient ces produits dans leurs succursales. Elles ne sont pas situées dans toutes les localités de sorte que pour remédier à cela, on se servira de centrales téléphoniques, ce qui signifie que les emplois ne bénéficieront pas directement à nos localités.

Au Nouveau-Brunswick, comme dans le reste de la région de l'Atlantique, il y a un grand nombre de sans-emploi et le nombre de postes de ce genre est moins élevé. Depuis quelques années, le secteur des forêts et des pêches est en difficulté. Pour réagir contre cela, le gouvernement offre des programmes de recyclage dans le secteur tertiaire, dont notre industrie fait partie. Ainsi, si le nombre de ces emplois devait diminuer, le taux de chômage serait encore plus élevé. En outre, je ne pense pas que les banques vont procéder à la distribution des produits d'assurance de la même façon que le font actuellement les courtiers.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: On a tendance à dresser un parallèle avec les courtiers en valeur mobilière qui, d'une part, sont une institution séparée des banques et ne font pas affaires sur les lieux physiques des succursales. D'autre part, ils concurrencent les courtiers indépendants qui ne sont pas intégrés aux banques. On a eu cette expérience. Je me demande quelle était la grande différence après avoir entendu M. Hyndman. Si on a un sinistre, il faut avoir un règlement, est-ce la différence? La subjectivité entre en ligne de compte et la personne peut avoir les conseils d'un professionnel pour obtenir un règlement. Un courtier en valeurs mobilières opère indépendamment de la banque. Il n'y a aucune relation entre eux. Les banques nous proposent un genre de «holding» qui vendrait des valeurs mobilières, des services bancaires et d'assurance. Ce sont trois entités différentes et indépendantes les unes des autres sur le plan financier. Il y aurait alors intégrité totale du système. Est-ce que ce modèle est aussi rejeté par l'Association des courtiers?

[Traduction]

M. Stevens: Rappelons-nous, et c'est assez important, que l'intervention des banques dans le secteur de l'assurance actuellement nous convient. Du point de vue des banques, cela

have the ability to do quite well at it on a level playing field. To go any further than that would not, I believe, be of any benefit to the consumer; to merge this product into the entire bank and not keep it distinct would, I believe, be disastrous to the consumer.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: To be the devil's advocate, I would say that if they sell the product in their branches, they will not have additional management fees to pay. They will use the same office, the same telephone and will not have additional management fees. The client will not have to pay because he has already paid for these expenses. We will have to decide whether the saving on management fees—because it is the same establishment—is offset by the broker's independence, his capacity to represent a client and the absence of conflict of interest for the banker when the time comes to settle loss claims.

[English]

Mr. Stevens: It must be remembered that we have several people who do not distribute insurance through insurance brokers. Their expense ratios are very similar to companies that do. CIBC was mentioned earlier today. Their expense factor actually is in the middle of the pack compared to the majority of the companies.

A point that has not been made so far today is the fact that CIBC, even though they have branches in the different communities, have found it to their advantage to outsource the management of their insurance to a company from the United States. It is important to look at items such as that. With respect to expense factors, in distributing insurance, everyone must be much more aggressive in that particular field — and they have been in this last while.

CIBC, by going through a management company in the United States, have their own method of looking after that aspect. There are others. Insurance brokers, I believe, have been able to maintain it quite well.

Mr. Thompson: I wish to briefly add to that. The CIBC, who are in the middle of the pack, have an expense ratio that does not include the use of the bank's computers. So their expense ratio could be much higher than the regular property and casualty industry, if you factor that in along with the fact that they have outsourced business into the U.S.

Our national organization represents 60,000 insurance brokers from coast to coast and none of our business is outsourced outside this country. When the Bank of Nova Scotia, who are into car leases, call our office to confirm coverage for their car lease customers, that phone call comes from Dallas, Texas. They outsource that to reduce their expenses into the United States.

constitue une entité distincte et pour ma part, je pense qu'elles pourront donner un bon service dans ce secteur-là, en toute équité. À mon avis, si cela devait aller plus loin, ce ne serait pas dans l'intérêt du consommateur. Si les produits d'assurance étaient incorporés à tous les autres services bancaires, s'il ne s'agissait plus d'une entité distincte, ce serait désastreux pour le consommateur.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Si je me faisais l'avocat du diable, je vous dirais que s'ils vendent le produit dans leurs succursales, ils n'auront pas à payer des frais d'administration additionnels. Ils vont utiliser les mêmes bureaux, le même téléphone et ils n'auront pas de frais administratifs additionnels. Le client n'aura pas à payer puisqu'il a déjà payé pour ces frais. Nous avons à décider si l'épargne des frais d'administration — puisque c'est le même établissement — est compensée par l'indépendance du courtier, sa capacité de représenter le client et une absence de conflit d'intérêt du banquier au moment des règlements en cas de sinistre?

[Traduction]

M. Stevens: Rappelons-nous que bien des gens ne distribuent pas des produits d'assurance par l'intermédiaire de courtiers. Leurs dépenses sont très semblables à celles des compagnies qui le font. On a parlé tout à l'heure de la CIBC. Les dépenses de cette banque, comparativement à la majorité des compagnies, se situent dans la moyenne.

Jusqu'à présent, on n'a pas fait allusion au fait que la CIBC, même si elle possède des succursales dans diverses localités, trouve profitable d'impartir la gestion de ses produits d'assurance à une compagnie américaine. Il est important de tenir compte d'éléments comme celui-là. Pour ce qui est des dépenses de distribution de produits d'assurance, personne n'échappe à la nécessité de lancer des offensives de ce côté-là — et récemment la banque en a donné la preuve.

La CIBC, en faisant appel à une compagnie de gestion américaine, a recours à une méthode originale à cet égard. Il y en a d'autres. Les courtiers d'assurance, à mon avis, ont pu se maintenir assez bien.

M. Thompson: Je voudrais ajouter un complément d'information. La CIBC, qui se maintient dans la moyenne, ne fait pas intervenir dans le calcul de ses dépenses l'utilisation des ordinateurs de la banque. Ainsi, ses dépenses seraient beaucoup plus élevées que les autres assureurs d'assurance générale si on faisait intervenir ce facteur dans les calculs et si on ajoutait le fait que les services de gestion sont impartis à une compagnie américaine.

Notre organisme national regroupe 60 000 courtiers d'assurance d'un océan à l'autre et aucun aspect de nos transactions n'est imparti à l'étranger. Quand la Banque de la Nouvelle-Écosse, qui accorde du crédit-bail, appelle notre bureau pour confirmer que nous assurerons leurs clients, l'appel vient de Dallas au Texas. Cette banque impartit donc cet aspect-là à une entreprise américaine dans le but de réduire ses dépenses.

We have made our points, but we also wish to make the point on jobs, that our industry provides 60,000 jobs from coast to coast. If the banks are allowed to retail this product, what will happen to those 60,000 jobs?

Senator Oliver: One phenomenon that the MacKay task force indicates is taking place in the financial services industry is mono-lining. They talk about niche players in the field of credit cards and in auto leasing and in other aspects of financial services. I am just wondering, in respect of P and C, have you started to differentiate between commodity type P and C products and more complex products where you might have a distinct advantage over anyone else who might come into the area? In other words, have you looked at what it is that makes you unique and what is it that you would always be able to hang on to and start developing so that you, too, could become a mono-line or a niche player, which seems to be taking place throughout the financial services industry?

Mr. Lipsett: I happen to believe we are a pretty good mono-line distributor right now. Every business requires its different levels of professionalism in order to properly advise its clients and stay in business. Property and casualty business is a very complex business. It is somewhat different, as we were trying to get our point across this morning, from perhaps some of the other financial service instruments that are out there. We have an educational and professional standard that we must meet in order to do that. We have been a very competitive mono-line producer for quite some time and feel that we do it very well.

In order for us to take the next step and develop other niches, assuming we wanted to, all I can say is that I would not be able to do it personally. I will use myself as an example, if I may. I find the property and casualty industry is so complex that it requires my full attention in order to be professional at all times. I do not want to overextend myself. Perhaps I could hire someone to do that, but what we retail is certainly distinct from everything else that is out there, and I feel we do a good job at it because it is what we have concentrated on. We have not been looking to get into other areas at this point.

Mr. Hyndman: I should like to answer that question more fundamentally, if I may. That is not the issue. Multiple channels of distribution exist for various types of insurance products today, and there will be even more tomorrow. The industry keeps evolving. Not all insurance is distributed through independent insurance brokers, nor would that be appropriately the most effective channel. Clearly, anyone would find certain segments of the business very difficult to distribute and service and give counsel about. One thinks about the small business sector and particularly the medium-sized business sector, where the needs are extraordinarily complex.

Nous avons présenté nos arguments, mais nous souhaitons parler également des emplois. Notre secteur représente 60 000 emplois d'un océan à l'autre. Si on permet aux banques de vendre ces produits au détail, qu'adviendra-t-il de ces 60 000 emplois?

Le sénateur Oliver: Le groupe de travail MacKay parle notamment d'un phénomène dans le secteur des services financiers, soit les sociétés monoproduit. Il s'agit d'intervenants qui ne visent qu'un créneau comme celui des cartes de crédit ou du crédit-bail pour véhicules légers ou d'autres aspects des services financiers. Dans le domaine des assurances générales, je me demande si vous avez commencé à distinguer entre les produits typiques d'assurance générale et des produits complexes qui pourraient vous donner un avantage distinct sur quiconque voudrait s'installer dans vos plates-bandes? Autrement dit, vous êtes-vous demandé ce qui vous était particulier et ce à quoi vous voulez vous accrocher, ce que vous voulez développer afin que vous aussi puissiez devenir un intervenant monoproduit ou que vous puissiez viser un seul créneau, ce qui semble être la nouvelle tendance dans le secteur des services financiers?

M. Lipsett: Je crois que nous sommes déjà un assez bon fournisseur monoproduit. Chaque entreprise exige divers niveaux de professionnalisme afin de bien conseiller ses clients et afin de rester en affaires. Le secteur des assurances générales est très complexe. Comme nous essayons de vous en convaincre ce matin, c'est un secteur bien différent de ceux des autres outils financiers sur le marché. Pour être en affaires, nous devons nous conformer à des normes de formation et de professionnalisme. Nous sommes un fournisseur monoproduit très concurrentiel depuis déjà quelque temps et nous estimons faire très bien notre travail.

Si nous voulions aller plus loin et ouvrir d'autres créneaux, si c'était notre intention, tout ce que je peux dire, c'est que personnellement, je n'y arriverais pas. Je vais vous donner mon exemple, si vous le voulez bien. À mes yeux, le secteur de l'assurance générale est si complexe que je dois y consacrer toute mon attention si je veux travailler de manière professionnelle. Je ne veux pas en faire trop. Je pourrais peut-être embaucher quelqu'un pour en faire plus, mais ce que nous vendons est certainement distinct de tout ce qu'il y a d'autre sur le marché et j'estime que nous faisons du bon travail parce que nous nous sommes concentrés sur ce secteur. Nous n'avons pas songé à nous lancer dans à d'autres secteurs.

M. Hyndman: J'aimerais vous donner une réponse plus approfondie, si vous le permettez. La question n'est pas là. Il y a divers canaux de distribution pour tous les types de produits d'assurance, de nos jours; il y en aura encore plus à l'avenir. Le secteur évolue constamment. Toute l'assurance n'est pas nécessairement fournie par des courtiers d'assurance indépendants et ça ne serait d'ailleurs pas la façon la plus efficace de le faire. Il est clair que pour certains, il serait très difficile de fournir des produits et des services pour certaines parties du marché, ainsi que d'offrir des conseils à leur sujet. Je pense particulièrement au secteur des petites entreprises et, surtout, des moyennes entreprises, où les besoins sont extrêmement complexes.

If, for instance, a good insurance broker has a construction company as his client, the file never leaves his desk, because something is happening each day about one thing or another, since there are complicated problems in a high-risk industry. In that example, a broker will probably be servicing that client for as long as one can imagine.

The issue is not how it is distributed — whether it is by Internet, call centre, direct mail, or a community insurance brokerage sales office. The issue is whether an option should exist for it to be within the walls of a bank branch. That is the fundamental issue, and it is the only issue we would dare to bring before the honourable Senate, because that is public policy. Our view is that the very banks that have been given the privileges of discharging their banking duties must have those privileges circumscribed. That is Parliament's duty. That is your duty. Because of the power and the influence that is potentially there, we believe it is adverse to our interest and will be adverse to the consumers' interest.

To get back to the earlier point in Senator Hervieux-Payette's question, yes, there would be less overhead, because there is no sales process necessary if you are sitting holding the loan and you say, "Sign here." Intimidation is the talon.

Senator Oliver: That is tied selling.

Mr. Hyndman: Of course it is, and it is contrary to public policy and it should be contrary to law.

Senator Oliver: MacKay deals with it in an even stricter way than the current amendment to the Bank Act.

Mr. Hyndman: Yes, but he does it after the fact, after the sin has occurred. It is like going to the pearly gates.

The Chairman: None of us will dare try another line after that.

Although I am a parochial Maritimer, may I say that all of you, and particularly Mr. Hyndman, have made a far more compelling case for your position than your national association did in Ottawa

Our final witnesses of the morning are from the Atlantic Provinces Chamber of Commerce. We have Mr. Steve MacMackin, their president, and Sean Cooper, the executive director, and I assume that Mr. MacMackin will begin with a statement, following which we will ask our questions.

Mr. Stephen MacMackin, President, Atlantic Provinces Chamber of Commerce: The Atlantic Provinces Chamber of Commerce is a regional body that represents approximately 125 chambers across Atlantic Canada and approximately 17,000 businesses. The dialogue that went on here a few moments ago certainly served to highlight the road we must walk within our constituency as a grassroots organization that represents all industry sectors in their many forms and variations of opinion.

There is one thing I can tell you about our constituency: we have a love-hate relationship with the financial services sector. Some days it is good and some days it is bad. I believe that

Prenons l'exemple d'un bon courtier d'assurance qui compte parmi ses clients une société de construction. Ce dossier ne quitte jamais son bureau, parce que quelque chose se produit chaque jour, puisque c'est une industrie à risque élevé où surviennent des problèmes complexes. Dans cet exemple, le courtier servira ce client pendant très, très longtemps.

Le mode de distribution — que ce soit par Internet, par centre d'appel, par courrier direct ou par bureau de courtage local — n'est pas en cause. Ce qui compte, c'est de savoir si ce service pourrait être offert dans une succursale bancaire. C'est la question fondamentale et c'est la seule que nous voulons présenter aux honorables sénateurs, parce que c'est une question de politique publique. À notre avis, les banques qui ont le privilège d'offrir leurs services bancaires doivent avoir des privilèges limités. C'est le devoir du Parlement de limiter ces privilèges. C'est votre devoir. À cause du pouvoir et de l'influence potentiels, nous pensons que cela va à l'encontre de nos intérêts et de ceux des consommateurs.

Pour revenir à l'argument présenté plus tôt dans la question du sénateur Hervieux-Payette, il y aurait en effet moins de frais généraux, puisqu'il n'y a pas de coût associé aux ventes quand on n'a qu'à tenir le prêt en main et dire: «Signez ici». Tout est dans l'intimidation.

Le sénateur Oliver: Ce sont des ventes liées.

M. Hyndman: Évidemment! C'est contraire à la politique publique et ce devrait être illégal.

Le sénateur Oliver: Ce que propose le rapport MacKay est encore plus strict que la modification actuelle à la Loi sur les banques.

M. Hyndman: Oui, mais il le fait trop tard, une fois le péché commis. C'est comme arrivé devant saint Pierre.

Le président: Personne ne voudra ajouter quoi que ce soit maintenant.

Je viens des Maritimes et je prêche toujours pour ma paroisse mais je dois dire que vous et, particulièrement M. Hyndman, avez été bien plus éloquents que votre association nationale, à Ottawa.

Nos derniers témoins ce matin représentent la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique. Nous accueillons M. Steve MacMackin, son président, et Sean Cooper, directeur exécutif. Je présume que M. MacMackin va d'abord nous présenter un exposé, puis nous lui poserons des questions.

M. Stephen MacMackin, président, Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique: La Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique est un organisme régional représentant environ 125 Chambres de commerce de tout le Canada atlantique et environ 17 000 entreprises. Le dialogue que vous venez d'entendre met certainement en lumière tout le travail que nous avons à faire au sein de notre regroupement, qui représente toutes sortes de secteurs industriels où sont exprimées des opinions de toutes sortes, très variées.

Il y a une chose que je peux vous dire au sujet de nos membres: nous avons une relation d'amour mêlée de haine avec le secteur des services financiers. Certains jours, tout est au beau fixe, et applies right across the spectrum, whether it is insurance, trust companies, credit unions, banks or whatever. As a business operator in Saint John, New Brunswick, I can personally attest to that.

What needs to be said, though, is that we do have a healthy industry and we have very professional players within the whole realm of that industry. I would never wish to question the quality of service that we receive from these institutions and I believe they all strive at all times to serve both the consumers and their business customers to the highest level. That point needs be reiterated. The hate side makes us sometimes tempted to come out and really stomp on them, but when we go back to public opinion surveys, again, our ongoing relationship is often a good one.

Our position on the task force report is that it is certainly heading in the right direction in respect of what we need to see done within the financial services sector. We believe that increasing competition has always proven to be healthy. What has gone on in our telecommunications industry in this country is an example of what competition can do; consumers and businesses have benefited from the competition there. We believe that increasing the competition in financial services can only help this sector to be better in the future. However, protection of consumers and business interests must always be put first, and obviously that is where Parliament and the Senate must enter the picture.

Mr. MacKay has done a fair job of empowering consumers and trying to protect them through his report; I believe he has given good attention to those details and it is important to remember that. Every day we are bombarded, as business people, by other competition. I listened to Gordon Pape on CBC radio yesterday talking about how I could put my savings in the ING Bank over the Internet and get 4.85 per cent interest. It is ironic that at 7:20 in the morning you can get that kind of feedback about what you should be doing.

There are choices out there and the sector is evolving whether public policy keeps up with it or not. That is really the issue that must be addressed. Public policy must move forward on the competitiveness issue. We have had a healthy industry that has delivered good benefits in terms of jobs and investments in our communities. Will our communities benefit from that in the future? If we simply sit back and wait, I would say that we will put that at risk.

The current face of financial institutions is changing by the day, right in front of us; we know that. We also know that how it looks tomorrow will be different, and we accept that. However, we at least wish to have the opportunity to see some of that investment taking place in new areas, particularly in Atlantic Canada.

That sums up my thoughts at this time.

The Chairman: I will ask a broad-based question. Are there any elements of the MacKay report, while you support its broad direction, which would be uniquely harmful to Atlantic Canada? In other words, one of the difficulties in this country with developing national public policy is that many national public

certains autres, tout va mal. Je pense que cela s'applique à toute la gamme des services financiers, que ce soit l'assurance, les fiducies, les coopératives de crédit, les banques, et cetera. En tant qu'exploitant d'entreprise de Saint John, au Nouveau-Brunswick, c'est ce que j'ai moi-même constaté.

Il faut bien reconnaître que le secteur financier est très sain et qu'il s'y trouve des participants très professionnels. Je ne veux pas remettre en question la qualité du service que nous recevons au sein de ces institutions et je crois qu'elles s'efforcent toutes, en tout temps, de servir de leur mieux tant les consommateurs que les clients commerciaux. Il vaut la peine d'insister là-dessus. Notre ressentiment nous porte quelquefois à nous en prendre aveuglément aux institutions financières mais si nous regardons les sondages de l'opinion publique, nous constatons, je le répète, que nos relations sont souvent assez bonnes.

Nous estimons que le rapport du groupe de travail va certainement dans le bon sens, pour ce qui est de ce à quoi l'on doit s'attendre du secteur des services financiers. Nous pensons qu'un accroissement de la concurrence a toujours été une bonne chose. Ce qui s'est produit dans le secteur des télécommunications au Canada est un bon exemple de l'effet d'une concurrence accrue; les consommateurs et les entreprises ont profité de cette concurrence. Nous pensons qu'une concurrence accrue au sein des services financiers ne peut que contribuer à l'amélioration de ce secteur. La protection des consommateurs et des entreprises doit toutefois primer et c'est évidemment là qu'entrent en jeu le Parlement et le Sénat.

Dans son rapport, M. MacKay a assez bien réussi à donner des pouvoirs aux consommateurs et à les protéger; je crois qu'il a porté l'attention qu'il fallait à ces détails et il ne faut pas l'oublier. En tant qu'entreprises, tous les jours nous sommes bombardés par la concurrence. Hier matin, à la radio de CBC, Gordon Pape me disait que je pourrais confier mes épargnes à la Banque ING par l'intermédiaire d'Internet et récolter des intérêts de 4,85 p. 100. Il est assez ironique d'entendre ce genre de conseil à 7 h 20 le matin.

Il y a du choix et le secteur évolue, même si les politiques publiques n'arrivent pas toujours à suivre. C'est de cette question qu'il s'agit. Les politiques publiques doivent traiter de la question de la concurrence. Jusqu'ici, cette industrie a été saine et a été avantageuse pour ce qui est de l'emploi et de l'investissement dans nos collectivités. Nos collectivités continueront-elles d'en profiter? En nous assoyant sur nos lauriers, nous compromettons cela.

Les institutions financières changent de jour en jour, sous nos yeux; nous le savons. Nous savons en outre qu'elles auront un tout autre visage demain, et nous l'acceptons. Nous souhaitons toutefois pouvoir espérer que les investissements se feront dans de nouvelles régions, particulièrement le Canada atlantique.

Voilà qui résume mes pensées pour l'instant.

Le président: Je vais poser une question assez vaste. Y a-t-il des éléments du rapport MacKay, dont vous appuyez les grandes orientations, qui pourraient nuire particulièrement au Canada atlantique? Autrement dit, ce qui peut être difficile pour l'élaboration des politiques publiques nationales, c'est qu'elles

policies have quite different regional impacts, just as they frequently have different urban and rural impacts, for example. Are there any parts of MacKay that are either particularly helpful to the Atlantic region or particularly harmful to it?

Mr. MacMackin: Access to money by small business has always been the issue for us. That has been the issue for 100 years, regardless of the number of competitors. The MacKay report addressed financing to small- and medium-sized enterprises. The micro-sector and all those areas are areas we have always struggled with within public policy. How do we get money? How do we get businesses to start and be successful and grow?

Mr. MacKay has made suggestions, and there have been responses in the industry as to what they would do as they see their futures evolve. I believe that for us that remains the number one issue: do we have good choices in competition out there to receive what we need. We need money and insurance. Money and insurance go hand in hand when you are at the bank; I cannot insure my assets, and the bank will not lend against them. Therefore, as business people — not insurance brokers or a bank — we need both these sides.

Mr. MacKay has been helpful in focusing on the problem that, no matter how many competitors or options we have out there, we still have to struggle with how to get money into the hands of people with small- and medium-sized enterprises in order to help them grow and flourish, because that is where our job creation has been in this country; it is from those businesses.

The Chairman: During the summer, this committee held hearings in various parts of the country on the Small Business Loans Act, which is up for renewal this year because it expires at the end of March. In response to your comment that small business needs money, we heard different points of view as to whether the money that was really needed was equity money or debt money. In order words, what does small business really need, investment or loans?

In a sense that goes beyond these hearings. Other than the fact that banks and deposit-taking institutions, and indeed life insurance companies, only provide loans, they are not fundamentally seen as a source of equity capital at this point. Do you have any view on that question?

Mr. MacMackin: First, we need to teach business people how to prepare the business plans that they present to financial institutions. That is a role which a chamber of commerce should and can play in a community.

The Chairman: That is a current weakness in the small business sector?

Mr. MacMackin: That is the No. 1 weakness: people go to the bank and then cannot articulate a clear vision or show a viable plan. Whether it is debt or equity, that is the complaint I have had with the venture fund side in Atlantic Canada. Venture funds are typically looking to hit the big home run — knowledge-based industries and those types of sectors. When you look at the typical profile of a small or medium-sized enterprise, such as a service

peuvent avoir des incidences régionales très différentes, de même que des incidences différentes dans les secteurs urbains et ruraux, par exemple. Y a-t-il des parties du rapport MacKay qui sont soit particulièrement utiles, soit particulièrement nuisibles à la région de l'Atlantique?

M. MacMackin: L'accès au capital pour les petites entreprises a toujours été notre problème. C'est ainsi depuis un siècle, quel que soit le nombre de participants en concurrence. Le rapport MacKay a traité du financement des PME. Le micro-secteur et tous ces autres types d'entreprises que nous avons ont toujours eu maille à partir avec les politiques publiques. Où trouver l'argent? Comment lancer une entreprise, assurer son succès et sa croissance?

M. MacKay a fait des suggestions et l'industrie a répondu en décrivant ce qu'elle ferait, à mesure qu'elle évoluera. Je crois que pour nous, c'est la priorité: est-ce que la concurrence nous offre des choix suffisants pour que nous obtenions ce dont nous avons besoin? Nous avons besoin d'argent et d'assurance. Les fonds et l'assurance sont interdépendants, quand vous vous présentez à la banque: je ne peux pas assurer mon actif et la banque ne peut pas faire de prêt pour des actifs non assurés. Par conséquent, en tant qu'entrepreneurs — nous ne sommes ni courtiers, ni banquiers, nous avons besoin de ces deux types de services.

Le rapport MacKay est utile puisqu'il traite de ce problème: peu importe le nombre de concurrents et d'options offertes, il est encore difficile d'obtenir du financement pour les PME afin qu'elles puissent croître et s'épanouir, puisque ce sont elles qui créent de l'emploi au Canada, soit les PME.

Le président: Cet été, le comité a tenu des audiences un peu partout au pays au sujet de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, qui doit être réexaminée cette année, puisqu'elle vient à échéance à la fin mars. Vous dites que les petites entreprises ont besoin d'argent; nous avons entendu divers points de vue sur la provenance de cet argent: le financement par emprunt ou le financement par actions. Autrement dit, que faut-il vraiment aux petites entreprises: des investissements ou des prêts?

En fait, il faut aller au-delà de ces audiences. Outre le fait que les banques et les institutions de dépôt, et les compagnies d'assurance, d'ailleurs, n'offrent que des prêts, elles ne sont pas vraiment des sources de capital-actions, jusqu'ici. Avez-vous une opinion là-dessus?

M. MacMackin: Tout d'abord, il faut former les entrepreneurs pour qu'ils sachent comment préparer un plan d'entreprise à présenter aux institutions financières. C'est un rôle que peuvent et doivent jouer les chambres de commerce locales.

Le président: Est-ce le point faible du secteur des petites entreprises?

M. MacMackin: C'est son talon d'Achille: les gens vont à la banque et ne peuvent présenter une vision claire, ni un plan d'entreprise viable. Que ce soit un financement par emprunt ou par actions, c'est la plainte que j'ai entendue au sujet du secteur des capitaux à risque pour l'Atlantique. Les fonds de capitaux à risque cherchent une occasion en or — des entreprises du secteur de l'information, par exemple. Quand on considère les PME

business or a clothing store retailer, for instance, debt is the route that the financing has come from. Giving up equity in a business of that type just does not seem to make sense, or bringing in reasonable equity. If you give up equity you had better be getting a good chunk of money into your business to make a significant impact.

The traditional focus in this country is still on debt as the route for growing our businesses. The equity routes just do not seem to hit the mark, particularly the venture fund, and as we look to moving over to a knowledge-based economy, trying to grow those businesses, obviously that is more important because they have no assets generally. If we are talking of ideas that someone is attempting to exploit in order to grow and develop a business opportunity, what then is there as the basis for a loan? So you are back to the position that equity is what you need in those circumstances.

In other words, when we look at what has been used traditionally for growth in our business sector, debt still is the choice we fall back on as a business community.

The Chairman: I have one last question on the debt side. Is the life insurance industry, which obviously has large pools of capital to invest, into the business of providing loans to small businesses, or are they fundamentally investing in market equities?

Mr. MacMackin: I will profile my own business for a minute. My long-term debt is not held by a bank. My long-term debt is financed by pension funds and life insurance companies out of the Ontario market. I could say from my perspective, yes, the life insurance companies are funding my business. They hold 50 per cent of my debt over one particular company. That is how I financed my business, but you do not hear a whole lot about that aspect.

The Chairman: Implicit in the data and in the discussions before this committee, and sometimes stated explicitly, is the assumption that the only source of debt money is deposit-taking institutions generally and banks in particular. That is why I was curious. I keep hearing anecdotal evidence that the insurance industry is starting to take a reasonably significant chunk of that market. Are you unique?

Mr. MacMackin: We are unique within Atlantic Canada. The company we work with, which brought the syndicate players together for our loan, has been trying to grow this in Atlantic Canada. You will hear nothing about it other than my personal experiences and the experiences of a few other companies within Atlantic Canada. However, it is certainly an option that is in between bank financing and venture capital, and it is debt-focused.

Senator Oliver: I wish to ask about the role of government in the financial services industry. First, you mentioned that you heard Gordon Pape on the radio talking about investments with ING.

typiques, comme une entreprise de service ou un détaillant en vêtements, le financement par emprunt est monnaie courante. Le financement par actions, pour ce genre d'entreprise, ne semble pas une voie raisonnable, ou pouvant offrir des capitaux suffisants. Si on ne peut choisir le financement par actions, il faut investir beaucoup d'argent dans son entreprise pour que ça ait une incidence marquée.

Traditionnellement, au Canada, on pense d'abord au financement par emprunt lorsqu'il s'agit de faire croître nos entreprises. Le financement par actions ne semble pas aussi populaire, particulièrement les fonds de capitaux à risque. Or comme nous nous tournons vers une économie axée sur les connaissances, comme nous voulons faire croître ce genre d'entreprise, cette option deviendra plus importante parce que ce genre d'entreprise n'a pas d'actif, en général. Lorsqu'on parle d'idées que l'on veut essayer d'exploiter pour croître et pour lancer une entreprise, que peut-on offrir en garantie pour un prêt? En pareil cas, le financement par actions semble être la solution.

Autrement dit, quand on considère le mode de financement auquel on a traditionnellement eu recours pour faire croître les entreprises, le financement par emprunt semble être le plus populaire.

Le président: J'ai une dernière question au sujet des emprunts. Est-ce que le secteur de l'assurance-vie, dont les goussets sont bien garnis de capital à investir, est disposé à offrir des prêts aux petites entreprises, ou ne fait-il que de l'investissement sur le marché des actions?

M. MacMackin: Je vais prendre une minute pour vous présenter ma propre entreprise. Ma dette à long terme n'est pas envers une banque. Ma dette à long terme est financée par des régimes de retraite et des compagnies d'assurance-vie, sur le marché ontarien. Pour moi, je dirais que oui, les compagnies d'assurance-vie investissent dans mon entreprise. Elles détiennent 50 p. 100 de ma dette, pour l'une de mes compagnies. C'est ainsi que j'ai financé mon entreprise, mais je dois dire que ce n'est pas chose courante.

Le président: Dans les données qu'on nous a fournies et dans les discussions qui ont lieu au comité, de manière implicite ou explicite, il semblerait que la seule source de financement par emprunt soit les institutions de dépôt en général et les banques, en particulier. C'est ce qui a suscité ma curiosité. J'entends souvent dire que le secteur de l'assurance commence à prendre de plus en plus de place sur ce marché. Votre cas est-il unique?

M. MacMackin: Il est unique dans la région Atlantique. La société avec laquelle nous travaillons, qui a réuni les participants pour préparer notre prêt, essaie de le faire de plus en plus dans la région. Pour vous en parler, il n'y a que moi et quelques autres entreprises, dans la région Atlantique. C'est toutefois certainement une option qui existe, entre le financement par emprunt auprès des banques et les fonds de capitaux à risque, qui encourage l'emprunt.

Le sénateur Oliver: J'aimerais poser une question sur le rôle du gouvernement dans le secteur des services financiers. Tout d'abord, vous avez dit avoir entendu Gordon Pape parler à la radio Did he indicate whether or not, if you invested, say, \$60,000 with ING, your money would be insured and protected?

Mr. MacMackin: Yes, it was insured and protected and there were no restrictions as to when you could leave. If you wished to, you could leave tomorrow. Hence, the interest rate was not fixed either; so it was a two-way street.

Senator Oliver: Insured by whom?

Mr. MacMackin: CDIC.

Senator Oliver: In 1996, this committee, as you probably know, studied the role of government-run financial intermediaries, things like the Business Development Bank of Canada, Farm Credit, Export Development Corporation, Canadian Commercial Corporation, Atlantic Canada Opportunities Agency, Federal Office of Regional Development, et cetera. During our hearings concerns were raised on the change in mandate of the Crown financial corporations and agencies from complementary organizations to self-sustaining, and we made a number of recommendations; but essentially nothing has happened.

I do not believe the MacKay task force dealt with the role that the government actually plays in this type of financial institution. Do you feel that it should have? Was this a major oversight? Is the role of Crown corporations a barrier to the entry or expansion of private-sector financial institutions apart from the large financial institutions?

Mr. MacMackin: We discussed earlier this morning the issue of ensuring that lenders have access to and provide money to small business, and I came back to the role of federal Crown corporations, BDCs, and it seems like an oversight. They exist. The BDC is a fairly significant player in the Atlantic economy for small businesses, and it is a teacher of the skills which we have talked about — business plans and the basic business skills needed to grow a business. They have certainly helped many small businesses get started and move up.

While it is not mentioned in the report, and that may be an oversight, I certainly suspect the federal government would not move away from using those types of tools. It would be a shock to us if they did, because it would be a complete surprise. On some days it might be a pleasant surprise, but on other days it would not. It could be an oversight, but I would presume that Mr. MacKay is comfortable with the roles those institutions have played and maybe that is why there is no comment.

Senator Oliver: Let us take ACOA here in Atlantic Canada as the first example, and then, if you like, you can deal with Farm Credit and the other organizations.

ACOA used to give away money and so on, but ACOA is not meant to be self-sustaining. However, when it runs out of money the government seems to put more money into it. As with the d'investissements chez ING. A-t-il précisé si, dans le cas où vous investissiez, disons, 60 000 \$ chez ING, votre argent serait assuré et protégé?

M. MacMackin: Oui, les fonds sont assurés et protégés et il n'y a pas de restrictions quant au moment où vous pouvez vous retirer. Vous pourriez partir demain, si vous le souhaitiez. Par ailleurs, le taux d'intérêt n'est pas fixe non plus. C'est donnant donnant.

Le sénateur Oliver: L'argent est assuré par qui?

M. MacMackin: La SADC.

Le sénateur Oliver: En 1996, comme vous le savez probablement, notre comité a étudié le rôle des intermédiaires financiers gouvernementaux, comme la Banque de développement du Canada, le Crédit agricole, la Société pour l'expansion des exportations, la Corporation commerciale canadienne, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, le Bureau fédéral de développement régional, et cetera. Pendant nos audiences, des préoccupations ont été soulevées quant au changement de mandat des sociétés et agences financières de l'État, qui étaient des organisations complémentaires et qui doivent devenir autonomes. Nous avons fait bon nombre de recommandations, mais essentiellement rien ne s'est produit.

Je ne pense pas que le groupe de travail MacKay se soit penché sur le rôle que joue le gouvernement grâce à ce genre d'institution financière. Aurait-il dû le faire? Est-ce une grave omission? Le rôle des sociétés d'État gênait-il la participation ou l'expansion des institutions financières privées qui ne sont pas parmi les plus importantes?

M. MacMackin: Plus tôt ce matin, nous disions qu'il fallait que les prêteurs aient accès aux petites entreprises, pour leur offrir du financement. J'ai parlé du rôle des sociétés d'État, de la BDC, et il semble que ce soit une omission. Elles existent. La BDC joue un rôle important dans l'économie de l'Atlantique pour les petites entreprises, en plus de transmettre des compétences importantes, dont nous avons parlé: la production de plans d'entreprise et les compétences de base pour faire croître une entreprise. Elles ont certainement aidé au lancement et à la croissance de nombreuses petites entreprises.

Ce n'est pas mentionné dans le rapport et c'est peut-être un oubli, mais je pense bien que le gouvernement fédéral ne renoncera pas à utiliser ce genre d'instruments. Nous serions extrêmement surpris s'il le faisait, car ce serait tout à fait étonnant. Certains jours, la surprise pourrait être agréable, mais pas toujours. Il s'agit peut-être d'une omission, mais je suppose que M. MacKay est satisfait du rôle que ces institutions ont joué et c'est peut-être pourquoi il n'en parle pas.

Le sénateur Oliver: Prenons l'APECA, ici dans l'Atlantique, comme premier exemple, et nous pourrons ensuite parler du Crédit agricole et des autres organismes.

L'APECA distribuait de l'argent, mais elle n'est pas censée être autosuffisante. Lorsqu'elle est à court d'argent, le gouvernement semble lui en donner davantage. Comme dans le cas des banques banks and other financial institutions, do you not think that that would have been a good thing to have been looked at by MacKay?

Mr. MacMackin: The members of the Atlantic Provinces Chamber of Commerce have clearly stated that we wish to debate the future outlook for economic development in Atlantic Canada. We need to enter into a new debate. There are various questions: How have we done this in the past? Will it serve us well in the future? We have put a great deal of money into these instruments; have they given us good results? Has it been the right way to stimulate our economy?

There are some hard questions we would like answered, but today is not the day to do that; nevertheless, we certainly are questioning ourselves on whether the way we have done it over the last 20 years has been the right way. Have we made a difference? If not, then let us talk about heading in a different direction. We might possibly need to trade off a dollar's worth of ACOA for a dollar less in business taxation.

Senator Oliver: I am raising the matter now in the context of the entire financial services picture, because surely the government kind of financing is something that we should look at when we are looking at the life companies and the trust companies and the banks and so on. It really should be all part of one picture.

Mr. MacMackin: Certainly, the money that ACOA has put into businesses is an investment that obviously other institutional lenders do not feel they can risk. Mr. MacKay addresses that in his report from the standpoint that, while we should invest in those more risky ventures, it should be reflected in the interest rates at which we are willing to lend that money. I feel that that would be a fairer way. We do not have that in our system right now.

Senator Oliver: That is the way they do it in the United States.

Mr. MacMackin: If you are willing to take the risk and pay the extra rate, then we are willing to lend you the money.

Senator Oliver: How do you think small business in Atlantic Canada would react, for instance, if the banks were prepared to lend them money for things that were risky at prime plus 8 per cent? What would be the reaction of business?

Mr. Sean Cooper, Executive Director, Atlantic Provinces Chamber of Commerce: The short answer to that is that they would react very positively to it in view of the fact that they are now not necessarily using banks alone in their financing. If you have a business idea and you wish to start a business, you will find the financing somewhere, and they are finding it. There are many ways of financing businesses, and that is what is happening here in Atlantic Canada.

If that option were there, it would be an option open to a business owner or a person starting a business to explore. Again, it is a matter of the number of options or choices that are out there. It is something additional, so it is a good thing.

The Chairman: May I add a parenthetical note, Mr. MacMackin, to the point you just made.

et des autres institutions financières, ne pensez-vous pas que c'est une chose que le groupe de travail aurait dû examiner?

M. MacMackin: Les membres de la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique ont bien dit qu'ils voulaient des perspectives de développement économique dans la région. Il faut entamer un nouveau débat. Plusieurs questions se posent: Comment avons-nous procédé par le passé? Les mêmes méthodes nous seront-elles utiles à l'avenir? Nous avons consacré beaucoup d'argent à ces instruments; ont-ils donné de bons résultats? Était-ce la bonne façon de stimuler notre économie?

Il y a certaines questions difficiles pour lesquelles nous voudrions une réponse, mais ce n'est pas le moment de le faire. Nous nous demandons en tout cas si la façon dont nous procédons depuis 20 ans était la bonne. Cela a-t-il amélioré les choses? Dans la négative, il faudrait songer à prendre une direction différente. Peut-être faudrait-il échanger un dollar d'APECA contre un dollar d'impôt en moins pour les entreprises.

Le sénateur Oliver: Je soulève la question dans le contexte du secteur des services financiers car nous devrions tenir compte du financement gouvernemental lorsque nous examinons les compagnies d'assurance-vie, les sociétés de fiducie, les banques et autres institutions. Cela devrait s'inscrire dans le tableau global.

M. MacMackin: L'argent que l'APECA a investi dans les entreprises est certainement un investissement que d'autres prêteurs institutionnels ne croyaient pas pouvoir risquer. M. MacKay aborde cet aspect dans son rapport en faisant valoir qu'il faudrait investir dans ces entreprises plus risquées, mais que cela devrait se refléter dans les taux d'intérêt auxquels l'argent sera prêté. Cela me paraît une solution plus équitable. Ce n'est pas ce que prévoit le système actuel.

Le sénateur Oliver: C'est ainsi qu'on procède aux États-Unis.

M. MacMackin: Si vous êtes prêt à assumer un risque et à payer un taux supplémentaire, nous serons prêts à vous prêter de l'argent.

Le sénateur Oliver: Quelle serait, selon vous, la réaction des petites entreprises de la région de l'Atlantique si les banques étaient disposées à leur prêter de l'argent pour des projets risqués au taux de base plus 8 p. 100, par exemple? Quelle serait leur réaction?

M. Sean Cooper, directeur général, Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique: Je dirais qu'elles réagiraient de façon très positive étant donné qu'à l'heure actuelle les banques ne sont pas leur seule source de financement. Si vous avez une idée commerciale et si vous voulez lancer une entreprise, vous trouverez l'argent ailleurs et c'est ce qu'elles font. Il y a bien des façons de financer une entreprise et c'est ce qui se passe ici, dans la région de l'Atlantique.

Si cette possibilité existait, le chef d'entreprise ou la personne désireuse de lancer une entreprise pourrait l'explorer. Encore une fois, il s'agit d'avoir divers choix. Comme c'est une possibilité supplémentaire, c'est une bonne chose.

Le président: Je voudrais faire une parenthèse, monsieur MacMackin, à propos de ce que vous venez de dire.

The question of what is an appropriate regional economic development policy in the 1990s, as opposed to the 1960s, is something that many of us on this committee have been asking ourselves for some time. If in fact your organization decides to do an exploration in that area, and you decide to get involved with it in exploring what the options ought to be, please let us know. As individuals and as a committee we would be delighted to provide any help we can, but, more important, we wish to participate in the policy development process. Clearly, we think it is also important to have a complete rethinking of what regional development economic policy ought to be as we enter a new century, given the history of ARDA and DREE and the success of such organizations. If we can help you, let us know.

Mr. MacMackin: Clearly our marching orders are to deal with that.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Could you explain to me why banks would not adjust interest rates according to risk? Why would not a bank dare do that if the large banks are not all doing it? Why would not these people be ready to assume higher risks by asking for higher fees?

[English]

Mr. MacMackin: It is interesting that in all my discussions with banks I have never asked them that question. I suspect it may be tied to the fact that they are lending out money from savings accounts, RSPs, and the amount of risk they are willing to put on the line relative to where their money actually comes from, for the base they are borrowing on, may be what drives that, but I do not have a clear answer for that.

Mr. Cooper: I have asked that question of some of the bankers to whom I have been talking and quite frankly the answer has been that it has been an area that they have not serviced properly in the past as far as they are concerned and now they are starting to pay more attention to small- and medium-sized enterprises and getting into that kind of risk management. There has been some success of late in some of the equity financing that they are prepared to do, because a little while ago they would not even look at that. Now they are and that is coming around.

I believe they see that there is a niche there, and a need for it, because businesses have been finding that capital elsewhere. They are seeing that they can get into it and do it as well, so they are exploring that avenue now.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Especially with a prime rate of 6 per cent! Even if at 6 per cent prime, it is still less than the interest rates ten years ago, which were 15 per cent. This can be included in a company's price structure.

The Chamber of Commerce has a role in putting these suggestions to banks. This will certainly be in our report. Products were not offered because people were not responding to the demand. You no doubt have received many tourists during the

Un grand nombre de membres du comité se demandent depuis un certain temps quelle est la politique de développement régional qui convient pour les années 90 plutôt que les années 60. Si votre organisme décide d'explorer ce sujet et d'examiner quelles devraient être les diverses options, je vous demande de nous le faire savoir. Nous serions ravis de vous aider dans la mesure du possible, mais surtout, nous voudrions participer au processus d'élaboration de la politique. Nous croyons également important de réviser totalement la politique de développement économique régional qui devrait être celle du prochain siècle, étant donné le succès remporté par des organismes comme l'ARDA et le MEIR. Si nous pouvons vous aider, faites-le-nous savoir.

M. MacMackin: Cela fait certainement partie de nos ordres de mission.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Pouvez-vous m'expliquer pourquoi les banques n'ajusteraient pas les taux d'intérêts selon le risque? Pourquoi une banque n'aurait-elle pas l'audace de le faire, si les grandes banques ne le font pas toutes? Pourquoi ces gens ne seraient-ils pas prêts à prendre des risques plus élevés en demandant des frais additionnels?

[Traduction]

M. MacMackin: Curieusement, lors de toutes mes discussions avec les banques, je ne leur ai jamais posé cette question. C'est peut-être parce qu'elles prêtent de l'argent provenant des comptes d'épargne, des REER et qu'elles tiennent peut-être compte du risque qu'elles sont prêtes à courir compte tenu de l'origine des fonds, mais je ne sais pas exactement ce qu'il en est.

M. Cooper: J'ai posé la question à certains banquiers à qui j'ai parlé et ils m'ont répondu que c'est un secteur qu'ils n'avaient pas bien desservi par le passé et qu'ils commençaient maintenant à s'intéresser davantage aux PME et à la gestion de ce genre de risques. Des projets ont été réalisés dernièrement en ce qui concerne le financement par capitaux propres qu'elles sont disposées à accorder, car elles ne voulaient même pas en entendre parler il n'y a pas si longtemps. C'est en train de changer.

Je crois qu'elles voient là un nouveau créneau et un besoin étant donné que les entreprises ont trouvé ces capitaux ailleurs. Les banques constatent qu'elles peuvent également se lancer dans ce domaine et elles explorent donc cette possibilité.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Surtout quand on a un taux préférentiel de 6 p. 100! Même s'il y a une prime de 6 p. 100, c'est encore moins que le taux d'intérêt d'il y a dix ans, qui était de 15 p. 100. On peut intégrer cela à la structure de prix d'une entreprise.

C'est le rôle d'une chambre de commerce de faire valoir ces suggestions aux banques. Cela fera certainement partie de notre rapport. Des produits n'étaient pas offerts parce que les gens ne répondaient pas à la demande. J'ai l'impression que vous avez eu

summer. My colleagues and Senator Callbeck in particular are interested in this matter.

As your region is very attractive, do the banks respond to the expectations of the tourist industry? Do you have the necessary funds to develop this industry which, in my opinion, could be further developed in the Atlantic provinces?

[English]

Mr. MacMackin: From an Atlantic perspective, tourism is one of our growth areas. It is an area in which truly small businesses are starting up — whether it is a small kayaking firm in St. George, New Brunswick, or a bed and breakfast somewhere else. Those are the types of people who are getting into this sector and are really trying to make an impact.

The Business Development Bank of Canada has taken a hard look at that, and so has ACOA. When we sit back and look at the overall strategy in Atlantic Canada, however, our concern is that it is a real mismatch of priorities, focuses and spending. I know we just focused quite a bit of money into attracting cruise lines into Atlantic Canada through ACOA, and the first argument was on where they would locate the office. Through the good work of port corporations those cruise ships have been docking in Atlantic Canada. Just how, I am not sure, but that extra money should make a big difference. However, you sit there and you question. We were already doing the job well and now we will, we hope, do it better — or at least not waste money again.

The issue is that the focus is increasingly on that sector, which the whole industry sees as a growth sector. The remarkable thing is that we have been able to develop from a one-season industry into a very good three-season industry in Atlantic Canada. It has come and there has been much emphasis put on development for the whole year, and I believe it has been reasonably well looked after.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: You are emphasizing the BDC and ACOA and you are not saying much about the financial institutions we are currently looking into, namely banks and other companies in the financial sector. You said a moment ago that the knowledge-based industry, the venture funds, will tend more toward that side and less toward tourism. The same applies to financial institutions. You are sure that you have the necessary funds to continue developing this sector which, in my opinion, offers great development potential in the Atlantic provinces. Are the financial institutions dynamic in that sector? Must you depend solely on federal funds?

[English]

Mr. Cooper: If I may speak to that for a moment, the reason we allude to the fact that ACOA and the Business Development Bank have been used for the tourism sector is that that has been their focus. One thing about Atlantic Canadians is that, if the

beaucoup de visiteurs au cours de l'été dans le domaine du tourisme. Mes collègues, en particulier le sénateur Callbeck, sont intéressés à cette question.

Est-ce que dans ce secteur du tourisme — puisque votre région est très belle — le domaine bancaire répond aux attentes? Est-ce que vous avez le financement nécessaire pour développer cette industrie qui, à mon avis, pourrait être plus développée dans les provinces de l'Atlantique?

[Traduction]

M. MacMackin: Dans la région de l'Atlantique, le tourisme est l'un de nos secteurs en pleine croissance. C'est un domaine dans lequel de très petites entreprises se lancent, qu'il s'agisse d'une petite entreprise de St. George, au Nouveau-Brunswick, qui offre des randonnées en canoe-kayak ou de gîtes touristiques. Voilà le genre de personnes qui se lancent dans ce secteur et qui cherchent à réussir.

La Banque de développement du Canada s'est penchée sérieusement sur la question de même que l'APECA. Néanmoins, lorsque nous examinons la stratégie d'ensemble établie pour la région de l'Atlantique, nous craignons qu'on n'ait pas établie se priorités, les objectifs et les budgets. Nous venons de dépenser un peu d'argent pour attirer des bateaux de croisière dans la région, par l'entremise de l'APECA, et il a d'abord fallu décider où le bureau serait situé. Grâce à l'excellent travail des sociétés portuaires ces bateaux de croisière sont venus accoster dans la région. Je n'en suis pas certain, mais ces fonds supplémentaires devraient produire d'importants résultats. Nous nous posons toutefois des questions. Nous faisons déjà un bon travail et nous espérons réussir encore mieux — ou du moins ne plus gaspiller d'argent.

On met de plus en plus l'accent sur ce secteur que toute l'industrie voit comme un secteur en croissance. Ce qu'il y a de remarquable c'est que l'industrie touristique de la région de l'Atlantique, qui se limitait à une saison, s'étale maintenant sur trois bonnes saisons. Nous avons beaucoup insisté sur le développement du tourisme d'un bout à l'autre de l'année et je crois que c'est une question dont on s'est assez bien occupé.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous mettez l'accent sur la BDC et l'ACOA et vous n'en mettez pas beaucoup sur les institutions financières que nous examinons en ce moment, soit les banques et les autres entreprises dans les secteurs financiers. Vous avez dit tout à l'heure que les entreprises du savoir, les «venture funds», vont pencher de ce côté et moins vers le tourisme. C'est la même chose pour les institutions financières. Vous êtes assurés que vous avez les argents nécessaires pour continuer à développer ce secteur qui, à mon avis, peut être un de ceux qui se développera le mieux dans les provinces de l'Atlantique. Est-ce que les institutions financières sont dynamiques dans ce secteur? Devez-vous compter seulement sur les fonds du fédéral?

[Traduction]

M. Cooper: Si vous me permettez d'en parler, si nous faisons allusion au fait que l'APECA et la Banque de développement du Canada ont servi à développer le secteur touristique, c'est parce que tel était leur objectif. Si l'on met l'accent sur le tourisme, les

focus is on tourism, then they will concentrate on getting the cash out of tourism. That is the reality.

If you start a business in the tourism industry, you know that ACOA is there and is focused on that so you will approach them for financing; if successful, you will take that financing and then try to get further financing through the commercial lending institutions.

I agree with you that the chamber of commerce is a proactive organization that is constantly telling the banks where they are lacking. As Mr. MacMackin said earlier, we do have a love-hate relationship with financial institutions and they do hear from us.

This sector has been gaining strength in Atlantic Canada. It has been the focus of the four provincial governments, which have come together recently in a co-operative agreement with the four provincial tourism associations to promote Atlantic Canada as a destination for the whole of North America. It is working and it is expanding.

With proper training, people who wish to start a bed and breakfast operation, for instance, can put together a good business plan and get financing from the appropriate institutions. That is where organizations such as ACOA and the BDCs come in, and that is why it is important that the federal government is putting money into the other economic development agencies out there, the community development corporations, and into the private sector through the chambers of commerce. Doing that helps to educate people in developing good business plans so that when they go into a bank they can actually get the cash they need to start their operation.

Mr. MacMackin: It would be interesting to see the actual statistics, but, when a bank says that it has lent so many millions of dollars to small- and medium-sized enterprises, it does not break those down and say how much went into each sector. At least I have not been privy to those numbers to be able to say what they are really.

Senator Callbeck: I wish to make sure I understand. Are you saying that, with respect to businesses in the tourism sector borrowing money from the chartered banks, there has not been any difficulty here with small business getting access to capital?

Mr. MacMackin: I did not say that. I am saying the breakdown does not appear. If you look at the growth of the tourism sector in our communities, at the small businesses that are starting up and at the infrastructure, that breakdown does not appear; however, I am not hearing complaints from people saying they are not getting financing, although I am sure there are people who have gone and presented a good plan to the bank which has been rejected. That happens every day. Obviously, of course, a bad plan can be submitted to the bank and it also gets rejected.

We seem to be having tremendous tourism seasons every year, and our provincial governments are well focused on the benefits of tourism and on the dollars they are putting in to make the base infrastructure of tourism feasible. Now it is the turn of business to go and make those jobs.

Canadiens de l'Atlantique s'efforcent d'en tirer l'argent voulu. Telle est la réalité.

Si vous lancez une entreprise dans l'industrie touristique, vous savez que l'APECA est là et s'y intéresse et vous allez donc la voir pour obtenir votre financement; si vous l'obtenez, vous tenterez d'obtenir des fonds supplémentaires auprès des institutions de prêts commerciales.

Je suis d'accord avec vous pour dire que la chambre de commerce est une organisation proactive qui attire constamment l'attention des banques sur leurs lacunes. Comme M. MacMackin l'a déclaré tout à l'heure, nous entretenons avec les banques une relation amour-haine et nous leur disons notre pensée.

Ce secteur a gagné de la vigueur dans la région de l'Atlantique. Il a suscité l'intérêt des quatre gouvernements provinciaux qui ont conclu récemment une entente de coopération avec les quatre associations touristiques provinciales pour promouvoir la région de l'Atlantique comme destination pour l'ensemble de l'Amérique du Nord. Les choses se passent bien et prennent de l'expansion.

Grâce à une bonne formation, les personnes qui désirent ouvrir un gîte touristique, par exemple, peuvent établir un bon plan d'affaires et obtenir le financement nécessaire des institutions appropriées. C'est là que des organismes comme l'APECA et la BDC interviennent et c'est pourquoi il est important que le gouvernement fédéral attribue de l'argent aux agences de développement économique comme les sociétés de développement communautaire ainsi qu'au secteur privé, par l'entremise des chambres de commerce. Cela permettra d'aider les gens à établir de bons plans d'affaires afin que, lorsqu'ils vont voir leur banquier, ils puissent obtenir l'argent dont ils ont besoin pour lancer leur entreprise.

M. MacMackin: Il serait intéressant de voir les chiffres réels, mais lorsqu'une banque dit qu'elle a prêté tant de millions aux PME, elle ne précise pas quel a été le montant attribué à chaque secteur. En tous les cas, je ne connais pas ces chiffres et je ne peux pas dire ce qu'ils sont vraiment.

Le sénateur Callbeck: Je veux être sûre d'avoir bien compris. Dites-vous que les petites entreprises de l'industrie touristique n'ont eu aucune difficulté à emprunter de l'argent aux banques à charte?

M. MacMackin: Je n'ai pas dit cela. Je dis que les banques ne précisent pas comment l'argent a été réparti. Si vous prenez la croissance du secteur touristique dans nos collectivités, les petites entreprises qui se lancent et l'infrastructure touristique, nous n'avons pas de données détaillées. Je n'entends toutefois pas les gens se plaindre de ne pas avoir obtenu de prêt même si, j'en suis sûr, il y a des gens qui ont présenté un bon plan d'affaires à la banque, mais qui se sont vu opposer un refus. Cela arrive quotidiennement. Bien entendu, il arrive aussi qu'un mauvais plan d'affaires soit présenté à la banque et qu'il soit rejeté.

Nous semblons avoir une excellente saison touristique chaque année et nos gouvernements provinciaux sont très conscients des avantages du tourisme et investissent dans ce domaine pour améliorer l'infrastructure. C'est maintenant au tour des entreprises de créer des emplois.

For example, the government creates the Fundy Trail in southern New Brunswick leading into Fundy Park. It is not then the responsibility of the government, federal or provincial, to set up two more bed and breakfasts or a restaurant; it is now the time for businesses to step in and say, "Here is an opportunity. I believe I have a good idea. I believe I can convince someone to lend the money." Then the banks and the businesses must deal with each other to make it happen.

Senator Callbeck: The reason I bring this up is that this past summer we had hearings on the Small Business Loans Act and certainly in Atlantic Canada we heard from many businesses in the tourism and hospitality sector that spoke of the difficulties of getting financing. If my memory serves me correctly, the tourism association in Nova Scotia said that this whole industry would be in a crisis situation by the year 2000 if the chartered banks did not change their thinking.

Mr. MacMackin: Looking at the current way banks lend money and how they finance a seasonal business and put loans in, I believe the banks have a reasonable right to sit back and wonder how they will be paid. There is some risk in the seasonality of these businesses. You must be very careful how you look at that. Because it is important that we have money there, ACOA and the BDCs have focused their efforts on getting money into that sector to help those businesses get started, but you must be very careful in turning around and putting policies in place that require financial institutions to lend money to an institution simply because it is a good idea and not because it makes economic sense or will be a profitable business.

I have heard many good ideas about tourism but making them pay and making them work is still a challenge on the best of days, and most tourism operators will tell you that. They will not all die rich.

Senator Kelleher: The members of the MacKay task force obviously are concerned that if the bank mergers go through there would be a lessening of competition. They have been looking around to see what alternate source of competition can be supplied in that event. They have explored what they call a second tier of banking. They have looked at, for example, the caisses and the credit unions as a possible source. Certainly the credit union representatives who have appeared before us to date support this. They are ready to move in and feel they can provide pretty good competition. What we have been told here so far is that, in the Maritime region of the country, the credit union movement is small and fragmented, and there is doubt as to whether or not it could in fact supply an alternative second-tier.

Do you believe that is a correct assessment? Assuming it is, what do you suggest as a possible alternative for second-tier banking in this region?

Mr. MacMackin: Your assessment of their position is accurate; they are small and fragmented. The way I see it, they are very fierce competitors within my communities, and the challenge for them will be to pull together a stronger network. I believe they

Par exemple, le gouvernement aménage la piste Fundy qui conduit au parc Fundy dans le sud du Nouveau-Brunswick. Ce n'est pas à lui, que ce soit le gouvernement fédéral ou provincial, d'établir deux ou plusieurs gîtes touristiques ou un restaurant; c'est aux entreprises qu'il revient de dire: «Voici une possibilité. Je crois avoir une bonne idée. Je crois pouvoir convaincre quelqu'un de me prêter l'argent voulu». Les banques et les entreprises doivent alors s'entendre pour que le projet se concrétise.

Le sénateur Callbeck: Si je soulève la question c'est que, l'été dernier, nous avons tenu des audiences au sujet de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et, dans la région de l'Atlantique, de nombreuses entreprises du secteur du tourisme et de l'hôtellerie nous ont parlé des difficultés à obtenir des prêts. Si je me souviens bien, l'Association du tourisme de la Nouvelle-Écosse a dit que tout ce secteur connaîtrait une crise d'ici l'an 2000 si les banques à charte ne changeaient pas de mentalité.

M. MacMackin: À en juger par la façon dont les banques prêtent de l'argent et financent les entreprises saisonnières, je crois qu'elles ont le droit de se demander comment elles seront remboursées. Le caractère saisonnier de ces entreprises représente des risques. Vous devez faire preuve d'une grande prudence. Comme il est important d'investir dans ce secteur, l'APECA et la BDC ont cherché à accorder une aide financière aux entreprises pour qu'elles puissent démarrer, mais vous devez veiller à ne pas mettre en place des politiques obligeant les banques à prêter de l'argent simplement parce que c'est une bonne idée, et non pas parce que c'est rentable.

Il y a un tas de bonnes idées pour développer le tourisme, mais il reste difficile de les rendre payantes et réalistes, comme la plupart des exploitants touristiques vous le diront. Ils ne vont pas tous mourir riches.

Le sénateur Kelleher: Les membres du groupe de travail MacKay craignent, de toute évidence, que si les banques fusionnent, la concurrence diminuera. Ils ont cherché à établir de quelle autre source la concurrence pourrait provenir en pareil cas. Ils ont exploré ce qu'ils appellent les institutions bancaires de la deuxième catégorie. Ils ont examiné, par exemple, les caisses populaires et les coopératives de crédit comme source possible de concurrence. Les représentants des coopératives de crédit qui ont comparu devant nous jusqu'ici sont certainement d'accord. Ils sont prêts à entrer sur le marché et pensent pouvoir apporter une assez bonne concurrence. On nous a dit jusqu'ici que, dans la région des Maritimes, le mouvement des coopératives de crédit était limité et fragmenté et qu'il était douteux qu'il puisse offrir une autre forme de concurrence.

Croyez-vous que ce soit exact? Si c'est le cas, quelle autre solution suggérez-vous pour accroître la concurrence dans la région?

M. MacMackin: Vous avez raison de dire que le mouvement des coopératives de crédit est limité et fragmenté. Selon moi, ces institutions livrent une vive concurrence dans les collectivités locales et le défi qu'elles devront relever consiste à renforcer leur can see their way through that. They will step up to the plate and take their chance. I feel there is a good opportunity for them.

We all choose our strategies to grow our businesses. As much as Bank of Montreal and Royal Bank say this is the strategy they wish to follow, there is risk with it, just as there is risk for the credit unions to grow. However, the consumer will be the ultimate judge and I feel that the credit unions have had good reputations with their client base. If they can pull together some cohesion in the Atlantic market, I believe they will grow just as well. The individual players in the organization are quite strong. I know there are a couple of players within the Saint John business community that are very strong. It is a big opportunity for them; either they take advantage of it or they let it pass by. If they choose to pass it by that is their prerogative, but other lenders are out there right now. Wells Fargo is around; ING Bank is around. There are many choices out there right now for business and that second tier will filter in here with or without any changes being made. Business people will be provided opportunities and choice. Quite often I have heard it said that the world evolves faster than government, and I believe we are seeing that now.

The credit unions have a good opportunity here and I hope to see them step into Atlantic Canada, because there are many communities with just one bank, one of the big five. Competition is great.

Senator Kelleher: I will tell you what the Credit Union Central of Canada is telling us in Ottawa. They recognize that the so-called back room operations are pretty expensive. They are prepared to provide this service for credit unions across Canada so that each credit union does not have to set up its own office, even regionally. Some of us believe that that should relieve them of quite a burden of concern.

Assuming that that goes ahead, do you think that it would facilitate and help the growth and expansion of credit unions in the Maritimes?

Mr. Cooper: Quite possibly, but the people who could best answer that question would be the credit union people themselves.

In Newfoundland there is a fairly strong credit union movement in most communities. The caisse is fairly strong in New Brunswick. There is a large credit union presence in those two provinces, but it is not quite as strong here in Nova Scotia.

The other part of the report that we have kicked around at our board table as a possible opportunity — and when business people get together they constantly look at opportunities — is the establishment of new and very specific banks. We see that there could be an opportunity in that area down the road in Atlantic Canada. If there is a niche where someone could get in and start a bank — whether it is in the Maritimes or anywhere else across Canada — that will happen. You will see business people step up to the plate, as well, and try to take advantage of any opportunity that they can to promote their businesses.

réseau. Je crois qu'elles pourront s'en tirer. Elles vont courir leur chance. Il y a là de bonnes possibilités pour elles.

31:139

Chacun de nous choisit sa stratégie pour élargir son entreprise. Même si la Banque de Montréal et la Banque Royale veulent suivre cette voie, ce n'est pas sans risque, tout comme la croissance présente des risques pour les coopératives de crédit. C'est toutefois le consommateur qui sera juge et je crois que les coopératives de crédit jouissent d'une bonne réputation auprès de leur clientèle. Si elles peuvent faire preuve de cohésion sur le marché de l'Atlantique, elles vont pouvoir prendre leur expansion. Les divers éléments de ce réseau sont assez forts. Je sais qu'il y en a un ou deux, dans le milieu des affaires de Saint John, qui sont très solides. C'est pour eux une excellente occasion qui s'offre; ou bien ils en profiteront ou bien ils la laisseront passer. S'ils décident de la laisser passer, c'est leur droit, mais d'autres prêteurs sont prêts à prendre leur place. Wells Fargo n'est pas loin et la ING Bank non plus. Les entreprises ont de nombreux choix et cette deuxième catégorie d'institutions s'infiltrera ici avec ou sans changement. Les gens d'affaires auront d'autres possibilités. J'ai souvent entendu dire que le monde évolue plus rapidement que le gouvernement et c'est ce que nous constatons actuellement selon

Les coopératives de crédit ont de bonnes possibilités ici et j'espère les voir s'établir dans les provinces de l'Atlantique, puisque bon nombre de localités n'ont qu'une seule banque, une succursale d'une des cinq grandes banques. Vive la concurrence.

Le sénateur Kelleher: Je peux vous dire ce que les représentants de la Centrale des caisses de crédit du Canada nous ont dit à Ottawa. Ils savent que les services administratifs coûtent très cher. Ils sont prêts à fournir ce service aux coopératives de crédit à travers le Canada, pour que chaque coopérative n'ait pas à créer de bureau local ou même régional. Certains d'entre nous croient que cela devrait leur enlever tout un fardeau.

Si ce projet se concrétisait, croyez-vous que cela faciliterait et favoriserait la croissance et l'expansion des coopératives de crédit dans les Maritimes?

M. Cooper: Sans doute, mais les responsables des coopératives pourraient mieux répondre à cette question.

À Terre-Neuve, il existe un mouvement relativement fort de coopératives de crédit dans la plupart des localités. Les caisses populaires sont bien présentes au Nouveau-Brunswick. Les coopératives sont nombreuses dans ces deux provinces, mais moins nombreuses ici en Nouvelle-Écosse.

L'autre partie du rapport qui semblait présenter des occasions lors des discussions de notre conseil — car les gens d'affaires cherchent toujours des occasions — a trait à l'établissement de nouvelles banques très spécifiques. Nous envisageons qu'il y aura des possibilités dans ce domaine plus tard dans les provinces de l'Atlantique. S'il existe un créneau pour la création d'une nouvelle banque — que ce soit dans les Maritimes ou ailleurs au Canada — cela va se produire. D'autre part, les gens d'affaires vont chercher toutes les occasions de promouvoir leurs entreprises.

The Chairman: Mr. MacMackin, I would like to thank you for one of the more candid assessments we have had of the role of government in business. Frequently we hear evidence where people are looking for things. For example, we hear complaints about loan applications being turned down. Your comment on the weakness of business plans as being one of the reasons is interesting. You give a much more balanced two-sided discussion of the issue than we have frequently received.

I would like to repeat our offer to help you in any way we can as you go through that policy development process.

Mr. Cooper: We will be in touch.

The committee adjourned.

Le président: Monsieur MacMackin, je voudrais vous remercier de nous avoir présenté une évaluation bien franche du rôle du gouvernement à l'égard des entreprises. Les témoins viennent souvent en quête de quelque chose. Certains, par exemple, se sont plaints de ne pas avoir obtenu de prêt. J'ai trouvé intéressant votre commentaire selon lequel la mauvaise qualité des plans d'affaires constitue un des motifs de refus. Votre analyse de la question est beaucoup plus équilibrée que la plupart des témoignages.

Je voudrais vous dire à nouveau que nous sommes prêts à vous aider de quelque façon que ce soit pour ce qui est du processus d'élaboration de politiques.

M. Cooper: Nous allons en reparler.

La séance est levée.

October 21, 1998

From the Maritime Life Assurance Company:

Mr. William A. Black, President and Chief Executive Officer.

From the Insurance Brokers' Association of Nova Scotia:

Mr. Stephen Greene, Executive Director.

From the Atlantic Conference of Insurance Brokers:

Mr. John Thompson, President, Insurance Brokers' Association of Newfoundland;

Mr. Bruce Lipsett, President, Insurance Brokers' Association of Nova Scotia:

Mr. John Stevens, Chairman, Insurance Brokers' Association of New Brunswick; and

Mr. Fred Hyndman, Chairman, Insurance Brokers' Association of Prince Edward Island.

From the Atlantic Provinces Chamber of Commerce:

Mr. Stephen D. MacMackin, President; and

Mr. Sean Cooper, Regional Executive Director.

Le 21 octobre 1998

De la Maritime Compagnie d'Assurance-Vie:

M. Willliam A. Black, président et chef de la direction.

De l'Insurance Broker's Association of Nova Scotia:

M. Stephen Greene, directeur exécutif.

De l'Atlantic Conference of Insurance Brokers:

M. John Thompson, président, Insurance Broker's Association of Newfoundland;

M. Bruce Lipsett, président, Insurance Broker's Association of Nova Scotia;

M. John Stevens, président, Insurance Broker's Association of New Brunswick; et

M. Fred Hyndman, président, Insurance Broker's Association of Prince Edward Island.

De la Chambre de commerce des provinces de l'Atlantique:

M. Stephen D. MacMackin, président; et

M. Sean Cooper, directeur exécutif régional



If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison, retoumer cette COUVERTURE SEULEMENT à: Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Edition 45 Boulevard Sacré-Coeur, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES-TÉMOINS

October 20, 1998 (morning sitting)

From the Atlantic Provinces Economic Council:

Ms Elizabeth Beale, President and Chief Executive Officer.

From the Metropolitan Halifax Chamber of Commerce:

Mr. Terry Norman, Director; and

Ms Nancy Conrad, Assistant General Manager.

From Innovacorp:

Dr. Ross McCurdy, Chief Executive Officer; and

Mr. Lorne Ferguson, Executive Director, Corporate Planning.

From Saint Mary's University:

Professor J. Colin Dodds, Vice-President, Academic and Research.

October 20, 1998 (afternoon sitting)

From Beacon Securities Limited:

Mr. Lonsdale W. Holland, President.

From PEI Mutual Insurance Company:

Mr. Terry Shea, Secretary Treasurer.

Le 20 octobre 1998 (séance de l'avant-midi)

Du Conseil économique des provinces de l'Atlantique:

Mme Elizabeth Beale, présidente et chef de la direction.

De la Chambre de commerce de Halifax:

M. Terry Norman, directeur; et

Mme Nancy Conrad, adjointe au directeur général.

De Innovacorp:

M. Ross McCurdy, président-directeur général; et

M. Lorne Ferguson, directeur général de la planification d'entreprise.

De l'Université Saint Mary's:

M. J. Colin Dodds, vice-président, Recherche universitaire.

Le 20 octobre 1998 (séance de l'après-midi)

De la Beacon Securities Limited:

M. Lonsdale W. Holland, président.

De la PEI Mutual Insurance Company:

M. Terry Shea, secrétaire-trésorier.

Available from: Public Works and Government Services Canada — Publishing Ottawa, Ontario K1A 0S9

En vente:

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Édition Ottawa, Canada K1A 0S9







First Session Thirty-sixth Parliament, 1997-98

SENATE OF CANADA

Proceedings of the Standing Senate Committee on

Banking, Trade and Commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Thursday, October 22, 1998 (a.m.) Thursday, October 22, 1998 (p.m.) Friday, October 23, 1998 (a.m.) Friday, October 23, 1998 (p.m.)

Issue No. 32

Fortieth, forty-first, forty-second and forty-third meetings on:

Examination of the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector)

WITNESSES: (See back cover)

Première session de la trente-sixième législature, 1997-1998

SÉNAT DU CANADA

Délibérations du comité sénatorial permanent des

Banques et du commerce

Président: L'honorable MICHAEL KIRBY

Le jeudi 22 octobre 1998 (avant-midi) Le jeudi 22 octobre 1998 (après-midi) Le vendredi 23 octobre 1998 (avant-midi) Le vendredi 23 octobre 1998 (après-midi)

Fascicule nº 32

Quarantième, quarante et unième, quarante-deuxième et quarante-troisième réunions concernant:

L'examen de l'état du système financier canadien (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien)

> TÉMOINS: (Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, Chairman

The Honourable David Tkachuk, Deputy Chairman

Kenny

Kolber

Meighen

Oliver

* Lynch-Staunton

(or Kinsella (acting))

Kroft

and

The Honourable Senators:

Angus Austin, P.C. Callbeck * Graham, P.C.

(or Carstairs)
Hervieux-Payette, P.C.
Kelleher, P.C.

* Ex Officio Members

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

e

Les honorables sénateurs:

Angus
Austin, c.p.
Callbeck
* Graham, c.p.

* Graham, c.p. (ou Carstairs) Hervieux-Payette, c.p. Kelleher, c.p.

* Membres d'office (Quorum 4)

Kenny Kolber Kroft

* Lynch-Staunton (ou Kinsella (suppléant)) Meighen Oliver

Published by the Senate of Canada

Available from Canada Communication Group — Publishing, Public Works and Government Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Also available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

Publié par le Sénat du Canada

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, Ottawa, Canada K1A 089

Aussi disponible sur internet: http://www.parl.gc.ca

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONTREAL, Thursday, October 22, 1998

(60)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in Room Alfred Rouleau, Wyndham Hotel, in Montreal, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, Kolber, Kroft, Oliver and Tkachuk (10).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Laurentian Bank of Canada:

Mr. Henri-Paul Rousseau, President and Chief Executive Officer: and

Mr. Robert Cardinal, First Vice-President and Finance Chief.

As an individual:

Mr. André Lizotte.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

Mr. Rousseau made an opening statement and then, along with Mr. Cardinal, answered questions.

Mr. Lizotte made an opening statement and then answered questions.

At 11:30 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

MONTREAL, Thursday, October 22, 1998

(61)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:30 p.m. in Room Alfred Rouleau, Wyndham Hotel, in Montreal, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

PROCÈS-VERBAUX

MONTRÉAL, le jeudi 22 octobre 1998

(60)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à Montréal, à 9 heures, dans la salle Alfred Rouleau de l'hôtel Wyndham, sous la présidence de l'honorable Micheal Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, Kolber, Kroft, Oliver et Tkachuk (10).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie et Mme Margaret Smith, attachée de recherche de la Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Banque laurentienne du Canada:

M. Henri-Paul Rousseau, président-directeur général; et

M. Robert Cardinal, premier vice-président et chef de la direction financière.

À titre personnel:

M. André Lizotte.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité reprend son examen de l'état du système financier canadien et plus particulièrement du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule nº 1 du 23 octobre 1997.)

M. Rousseau fait une déclaration et répond ensuite aux questions avec l'aide de M. Cardinal.

M. Lizotte fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

À 11 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

MONTRÉAL, le jeudi 22 octobre 1998

(61)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à Montréal, à 13 h 30, dans la Salle Alfred Rouleau de l'Hôtel Wyndham, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (président).

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft, Oliver and Tkachuk (10).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From Insurance Consumer's Group:

Mr. William R. Podmore, Executive Director; and

Mr. Yves Lauzon, Lauzon Bélanger.

From the Canadian Association of Mutual Insurance Companies:

Mr. Normand Lafrenière, President.

From Capital One Financial Corporation:

Mr. Matthew J. Cooper, Senior Vice-President; and

Mr. Christopher T. Curtis, Associate General Counsel.

From the Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Ouébec:

Mr. Louis Proulx, President; and

Mr. Robert Ballard, Broker, Association d'assurances canadienne des courtiers d'assurances du Canada.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the ommittee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

Mr. Podmore made an opening statement and then answered questions.

Mr. Lafrenière made an opening statement and then answered questions.

Mr. Cooper made an opening statement and then, along with Mr. Curtis, answered questions.

Mr. Proulx made an opening statement and then, along with Robert Ballard, answered questions.

At 5:00 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft, Oliver et Tkachuk (10).

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

Du Regroupement des consommateurs d'assurance:

M. William R. Podmore, directeur général; et

M. Yves Lauzon, Lauzon Bélanger.

De l'Association canadienne des compagnies d'assurance mutuelles:

M. Normand Lafrenière, président.

De Capital One Financial Corporation:

M. Matthew J. Cooper, vice-président principal; et

M. Christopher T. Curtis, codirecteur du contentieux.

Du Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec:

M. Louis Proulx, président; et

M. Robert Ballard, courtier, Association canadienne des courtiers d'assurances du Canada.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité reprend son étude de l'état du système financier au Canada et plus particulièrement du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule nº 1 du 23 octobre 1997).

M. Podmore fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

M. Lafrenière fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

M. Cooper fait une déclaration et répond aux questions avec l'aide de M. Curtis.

M. Proulx fait une déclaration et répond aux questions avec l'aide de Robert Ballard.

À 17 heures, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

MONTREAL, Friday, October 23, 1998

(62)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in Room Alfred Rouleau, Wyndham Hotel, in Montreal, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft and Oliver (9).

Other senator present: The Honourable Senator Joyal.

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Canadian Payments Association:

Mr. Robert M. Hammond, General Manager; and

Mr. Doug A. Kreviazuk, Director, Policy and Planning.

From the Commission des valeurs mobilières:

Mr. Jean Martel, President; and

Mr. Viateur Gagnon, Vice-President.

As an individual:

Professor Jean Roy.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

Mr. Hammond made an opening statement and then, along with Mr. Kreviazuk, answered questions.

Mr. Martel made an opening statement and then, along with Mr. Gagnon, answered questions.

Professor Roy made an opening statement and then answered questions.

At 12:35 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

MONTRÉAL, le vendredi 23 octobre 1998

(62)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 9 heures, dans la salle Alfred Rouleau de l'hôtel Wyndham, à Montréal, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kenny, Kirby, Kolber, Kroft et Oliver (9).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Joyal.

Également présents: Du Servvice de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche à la Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De l'Association canadienne des paiements:

M. Robert M. Hammond, directeur général; et

M. Doug A. Kreviazuk, directeur, Politique et planification.

De la Commission des valeurs mobilières:

M. Jean Martel, président; et

M. Viateur Gagnon, vice-président.

À titre personnel:

M. Jean Roy, professeur.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit l'étude de la situation actuelle du système financier au Canada et en particulier l'étude du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (Voir le texte complet de l'ordre de renvoi dans le fascicule nº 1 du 23 octobre 1997.)

M. Hammond fait une déclaration et, avec l'aide de M. Kreviazuk, répond aux questions.

M. Martel fait une déclaration et, avec l'aide de M. Gagnon, répond aux questions.

M. Roy fait une déclaration et répond aux questions.

À 12 h 35, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

MONTREAL, Friday, October 23, 1998

(63)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:45 p.m. in Room Alfred Rouleau, Wyndham Hotel, in Montreal, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Hervieux-Payette, P.C., Kirby, Kolber and Oliver (5).

Other senator present: The Honourable Senator Joyal.

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From Le Mouvement des caisses Desjardins:

Mr. Claude Béland, President;

Mr. Jean-Guy Langelier, President and Chief Executive Officer, Caisse centrale Desjardins;

Mr. Yves Morency, Director, Government Relations, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Ouébec; and

Mr. Nguyen H. Trung, Senior Vice-President, Administration and Operations.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

Mr. Béland made an opening statement and then, along with Messrs. Langelier and Morency, answered questions.

At 3:40 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

MONTRÉAL, le vendredi 23 octobre 1998

(63)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 13 h 45, dans la salle Alfred Rouleau de l'hôtel Wyndham, à Montréal, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Hervieux-Payette, c.p., Kirby, Kolber et Oliver (5).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Joyal.

Également présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche à la Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

Du Mouvement des caisses Desjardins:

M. Claude Béland, président;

 M. Jean-Guy Langelier, président et chef de la direction, Caisse centrale Desjardins;

M. Yves Morency, directeur, Relations gouvernementales, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec; et

M. Nguyen H. Trung, premier vice-président, Administration et exploitation.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit l'examen de la situation du système financier au Canada et en particulier l'étude du Groupe de travail sur l'avenir des services financiers canadien. (Voir le texte complet de l'ordre de renvoi dans le fascicule nº 1 du 23 octobre 1997.)

M. Béland fait une déclaration et, avec l'aide de MM. Langelier et Morency, répond aux questions.

À 15 h 40, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

MONTREAL, Thursday, October 22, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair. [*English*]

The Chairman: Our witnesses this morning are no strangers to the committee. To lead off, we have Mr. Henri-Paul Rousseau, the President of the Laurentian Bank. He has assisted us in the past on other issues.

Mr. Henri-Paul Rousseau, President and Chief Executive Officer, Laurentian Bank of Canada: Mr. Robert Cardinal, the CFO of the company is with me today. Our position on many of these issues has been made public, but I will summarize our main proposals more precisely this morning. We have given you a copy of our brief.

Our main theme is that the Canadian financial system must be restructured and we think that this should be done by strengthening our financial institutions and enhancing competition within the industry. We believe that this can be done if the government encourages financial institutions that are active in many business sectors, banks, insurance companies, mutual fund companies and security dealers, to consolidate. In fact, that approach was adopted by the MacKay task force. We think that it provides a real opportunity to promptly create such consolidation and hence enhance competition.

Our proposal would be that your committee should recommend to the Finance Minister that he establish priorities and split the decision-making process into what I call three stages.

First, I do believe that the MacKay report recommendation concerning corporate structure, ownership and accounting principles should be implemented as soon as possible. I strongly believe that these new rules of the game would bring about new transactions and create new competitors. I think this should be your first priority, to make sure that this is implemented as soon as possible. Then, given these new proposals and these new transactions, the government should look at all of them as well as the current merger proposal. I believe that then many of the issues will be looked at quite differently.

Once you have changed the rules of the game and when the players will have played the game, then I believe many other issues should be looked at, and they concern other aspects of the regulatory framework.

I want to stress that if the MacKay report had been written under the assumption that the government would have implemented, let's say, the first 45 recommendations of the report,

TÉMOIGNAGES

MONTRÉAL, le jeudi 22 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 heures pour examiner la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadiens).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Le président: Nous accueillons ce matin des témoins qui nous sont bien connus. Notre premier témoin sera M. Henri-Paul Rousseau, président de la Banque laurentienne, qui nous a prêté main-forte par le passé quand le comité examinait d'autres questions.

M. Henri-Paul Rousseau, président-directeur général, Banque laurentienne du Canada: Je suis accompagné aujourd'hui de M. Robert Cardinal, qui est notre directeur financier. Notre position sur bon nombre des questions que vous examinez est déjà connue, mais je voudrais vous présenter un bref résumé de nos principales recommandations. Nous vous avons déjà remis une copie de notre mémoire.

Notre principal thème, c'est qu'il faut restructurer le système financier canadien, en misant sur le renforcement de nos institutions financières et en augmentant la concurrence au sein de ce secteur. À notre avis, cela est possible si le gouvernement incite les institutions financières de différentes branches d'activité — c'est-à-dire, les banques, les compagnies d'assurances, les sociétés de fonds communs de placement et les courtiers — à se regrouper. C'est d'ailleurs l'approche préconisée par le groupe de travail MacKay. À notre avis, cette approche présente l'avantage de favoriser rapidement cette consolidation de même qu'une intensification de la concurrence.

Nous conseillons donc au comité de recommander au ministre des Finances d'établir des priorités et de diviser le processus décisionnel en trois étapes.

Premièrement, il conviendrait à mon avis de donner suite dans les plus brefs délais à la recommandation du rapport MacKay concernant les structures organisationnelles, les règles de propriété et les principes comptables. Je suis fermement convaincu que ces nouvelles règles donneraient lieu à de nouvelles transactions, tout en créant de nouveaux concurrents. À mon avis, vous devriez vous fixer comme première priorité de donner suite dans les plus brefs délais à cette recommandation. Ensuite, le gouvernement devrait examiner l'ensemble de ces nouvelles propositions et transactions, de même que le projet de fusion dont il est actuellement question. À mon avis, l'éclairage de bon nombre des plus importantes questions sera alors assez différent.

Une fois que vous aurez changé les règles du jeu et que tous les joueurs seront en place, vous aurez l'occasion de vous pencher sur de nombreuses autres questions qui concernent d'autres aspects du cadre réglementaire.

J'insiste sur le fait que si les auteurs du rapport MacKay avaient eu la garantie que le gouvernement donnerait suite aux premières 45 recommandations, mettons, du rapport, bon nombre des autres I am convinced that many of the other recommendations would have been slightly different and some of them fundamentally different.

In a sense, the MacKay report is saying, let us try to have more competition in the marketplace. There are three ways to do that: You can open the barriers to foreigners; you can reduce the barrier of entry to others; or you can put incentives in place for Canadian players to consolidate and create new critical mass in the form of new competitors.

My position, and the one of my company and board, is that the third group should be the one that we push first and see what happens.

I am convinced that a lot of capital would be put together if we were to do this. In other words, the approach that is taken by the MacKay report is a flexible one, and it is urging the government to adopt rules for the industry to become more competitive. More precisely, you all know that the current legislation is such that a bank can own subsidiaries. In fact, a Canadian bank under the Bank Act, as you know, is in fact a financial holding company, even though it is a bank, because we are all organized as such.

The trick, though, is that a bank cannot itself be a subsidiary of any other holding because the Bank Act stipulates that a bank must be widely held.

Moreover, under the current legislation, we can form business combinations with other institutions only through mergers or acquisitions. The legal framework and the accounting rules we have are such that the only transaction proposals you have in front of you are the two big mergers. This is not by accident; it is a natural consequence of the legal framework and the accounting rules that govern all of us in Canada.

To make my point clear, let us say that I am trying to combine my own bank with an insurance company or a mutual funds company. If I were to do that and pay the right price, we would create a lot of goodwill, for one.

Second, because these two are from two different kinds of business, there is not much synergy on the cost front. Because of that, there will be no economics beyond this transaction that would make sense. Because of these two interactions of the legal framework and accounting rules, you do not have new competitors coming in. These are our key points: that you should focus first on these rules.

I have read that you have been asking many of the other witnesses questions on the holding structure. You have a lot of concern coming from the experience of other regulators and other jurisdictions. I think these concerns are right, but let us not miss the point here. The issue should not be, "What is in theory the best

recommandations auraient été un peu différentes, et certaines, très différentes.

Dans un sens, le rapport MacKay dit ceci: essayons d'accroître la concurrence qui s'exerce sur le marché. Il y a trois façons d'y arriver: on peut démolir les barrières et ouvrir le marché aux étrangers; on peut réduire les obstacles auxquels sont confrontés ceux qui veulent pénétrer ce marché; ou alors on peut donner des encouragements aux intervenants canadiens de manière à favoriser une consolidation et à créer une masse critique de nouveaux concurrents.

Ma position, et celle de mon entreprise et de mon conseil d'administration, est que nous devrions essayer de concrétiser cette troisième solution pour voir ce qui va se produire.

Je suis convaincu pour ma part que beaucoup de capitaux seraient réunis si nous options pour cette solution-là. Autrement dit, l'approche du groupe de travail MacKay s'appuie sur la flexibilité puisque le rapport encourage le gouvernement à adopter des règles qui vont permettre au secteur des services financiers de devenir plus compétitif. Vous n'êtes certainement pas sans savoir que la loi actuellement en vigueur permet à une banque d'être propriétaire de filiales. En fait, aux termes de la Loi sur les banques, une banque canadienne, comme vous le savez fort bien, est en réalité une société de portefeuille, tout en étant banque, parce que telle est la nature de notre structure organisationnelle.

Par contre, une banque ne peut pas elle-même être filiale d'une autre société de portefeuille car la Loi sur les banques précise qu'une banque doit avoir un grand nombre d'actionnaires.

De plus, toujours aux termes de la loi actuellement en vigueur, les entreprises ne peuvent se regrouper entre elles que par l'entremise de fusions ou d'acquisitions. Le cadre juridique et les règles de comptabilité sont tels que les seuls projets de rapprochement qui soient soumis à votre examen sont les deux grands projets de fusion. Ce n'est pas accidentel; c'est la conséquence directe du cadre juridique et des règles de comptabilité qui régissent l'ensemble des banques au Canada.

Pour que ce soit bien clair, supposons que j'essaie de former une coalition entre ma banque et une compagnie d'assurances ou une société de fonds commun de placement. Si je décidais de faire ça en payant le bon prix, j'aurais automatiquement accès à une clientèle très importante.

Deuxièmement, comme les deux entreprises représentent des branches d'activité différentes, la synergie créée du point de vue des coûts serait minime. Pour cette raison, les avantages économiques, à part ceux associés à cette seule opération seraient minimes. Et s'il n'y a pas énormément de nouveaux concurrents sur le marché, c'est justement à cause de ces deux conséquences de l'interaction du cadre juridique et des règles de comptabilité. Voilà donc ce sur quoi nous voulons insister: vous devez vous intéresser d'abord et avant tout à ces règles.

D'après ce que j'ai lu, vous semblez interroger bon nombre de témoins sur le modèle organisationnel des sociétés de portefeuille. Vos préoccupations découlent des expériences d'autres administrations et organismes de réglementation. À mon avis, vos préoccupations sont peut-être bien fondées, mais nous devons approach or the best concept?" The issue should be, "What is the best process by which we will have new competitors in the Canadian marketplace?" This should be your focus, it should be how we bring new competitors into the marketplace, and because of that, the guiding principle should be the one by which you look at everything else. Given this, we are recommending that the MacKay report, on its first group of issues and recommendations concerning competition, should be implemented as soon as possible.

We have an important nuance here: You are facing contradictory views on whether the bank should be allowed to sell insurance; should the bank be allowed into the auto-leasing business, or the leasing of like vehicles; or should the payment system open to insurance and mutual funds companies.

My view on this is a little bit different than both the banks and the other guys. If the guiding principle is to make sure that all those who are not in the four big banks merge, this will create a critical mass of new competition. If this is what you want, make sure that we keep differences between them. Let the insurance people and the mutual funds companies out of the payment system so that they have a real incentive to talk to the trust companies, to the other banks, in order to get together. For this is one way by which they will have access to the payment system. If you open the payment system to everybody, then you reduce the incentive of the others to get together. Second, the same argument can be made concerning the power of distributing insurance and the auto-leasing business. You want the insurance people to get closer to the other banks and trust companies. If this is to happen, do not give the insurance and trust companies the capacity to sell insurance directly, give them positive and negative incentives to regroup. The positive one is the new legal framework, the holding company, the new accounting rules. The negative ones are to keep some differences between them.

There is also another good argument. As a policy-maker, you know that you cannot change the law overnight. There are too many recommendations. Even if any one of them was good, you cannot implement that overnight. It is a political process and a policy. It is too risky. My final recommendation is that by implementing the first group of recommendations, you will have new players coming in, a new reality. By doing this, you will be facing moreover easier political choice.

surtout nous en tenir à l'essentiel. Il ne s'agit pas de se demander quelle est la meilleure méthode où le meilleur modèle à adopter en théorie, mais plutôt quel mécanisme va nous permettre d'assurer l'entrée sur le marché canadien de nouveaux concurrents. Voilà ce sur quoi vous devez vous concentrer — c'est-à-dire la façon d'amener de nouveaux concurrents à pénétrer ce marché, et dans ce contexte, le principe qui vous guide devrait être le même que celui que vous appliquez à l'examen de toute autre question. Nous recommandons en conséquence que le gouvernement donne suite dans les plus brefs délais à la première série de recommandations du rapport MacKay sur la concurrence.

Dans ce contexte, nous désirons apporter des nuances importantes au débat sur la question suivante: en effet, des opinions contradictoires ont été exprimées sur le fait de savoir si les banques devraient avoir le droit de vendre des assurances ou d'offrir un service de location à long terme d'automobiles ou de véhicules semblables et sur la possibilité que les compagnies d'assurances et les sociétés de fonds communs de placement aient accès au système de paiements.

À cet égard, mon opinion est un peu différente de celle non seulement des banques mais des autres intervenants. Si le principe directeur consiste à faire en sorte que tous les autres acteurs à part les quatre grandes banques puissent fusionner, il sera possible de créer une masse critique de nouveaux concurrents. Si c'est ça que vous voulez, assurez-vous de préserver les différences qui permettent de distinguer les deux groupes. Permettez aux compagnies d'assurances et aux sociétés de fonds commun de placement de se retirer du système de paiements pour qu'elles soient vraiment incitées à dialoguer avec les sociétés de fiducie et les autres banques pour former des partenariats. Ce sera un moyen pour elles d'accéder au système de paiements. Si vous ouvrez le système de paiements à tout le monde, les autres seront moins incités à se regrouper. Deuxièmement, on peut avancer le même argument en ce qui concerne le pouvoir de vendre des assurances et de faire de la location d'automobiles à long terme. Vous voulez que les compagnies d'assurances se rapprochent des autres banques et sociétés de fiducie. Mais pour que cela puisse se réaliser, il faut surtout éviter d'accorder aux compagnies d'assurances et de fiducie le pouvoir de vendre les assurances directement aux consommateurs; il faut plutôt leur donner des incitations positives et négatives à se regrouper. L'incitation positive sera le nouveau cadre juridique, la structure organisationnelle de la société de portefeuille et les nouvelles règles comptables. Les incitations négatives seront justement les différences qui continueront de les distinguer les unes des autres.

On peut également faire valoir un autre bon argument. En tant que décideur, vous savez fort bien qu'il n'est pas possible de transformer la législation du jour au lendemain. Il y a tout simplement trop de recommandations. Aussi bonnes soient-elles, il vous est impossible de les mettre en oeuvre du jour au lendemain. On parle nécessairement d'un processus politique et de l'élaboration de politiques nouvelles. Enfin, j'estime que si vous donnez suite à la première série de recommandations, de nouveaux acteurs apparaîtront automatiquement, créant ainsi une nouvelle réalité. Vos choix politiques seront alors facilités.

The Chairman: Thank you for a very direct and stimulating statement. I have two specific questions: On the ownership structure, the MacKay task force recommends effectively maintaining the 10 per cent rule with the flexibility to go to 20 per cent or more as a transition measure. But then it would have to fall back to 10. What is your reaction? I picked 20 per cent for a particular reason. The investor with the 20 per cent is allowed to use equity accounting, which for many people would be a better way to handle the investment rather than simply handling it as an investment. Would that add a further incentive for other people to come in and want to play?

Mr. Rousseau: I think the main consequence of this will not be at the first degree. The first degree is new accounting rules and a new legal framework and incentives. Once you have that 20 per cent, it will give all of us, everybody in the industry, the capacity to attract new capital and then enhance competition because of that. This is precisely why I would agree to this, but I do not think it is a big deal if you do not do the rest.

The Chairman: I would agree with that.

Mr. Rousseau: I would go for the 20 per cent vote because of the equity accounting: it will bring in new capital through these new players. Let us say you put together an insurance company, mutual funds company and a trust under a holding company concept, most likely the first thing you will have to do is change your name and build a new name.

One of the key areas of fixed costs in our business is building a name, a brand name. Fidelity is a big name, it has been there for years and everybody knows that, but it is costly to build a name. If you create a new entity by bringing together three different entities, the first challenge is to build a name. Then you need some capital to do that and the 20 per cent rule may be a way to attract new capital to help you do this.

It is the same thing for the training of employees, and the same thing for technology investment. I would agree with you that that is a natural thing to do once you have done the others.

The Chairman: On your holding company structure, what are the differences? When we were in the U.S., we had this debate going on about whether we wanted a holding company structure or a parent subsidiary structure. From a business standpoint, is there, in fact, a practical difference between a holding company structure, where you have a holding company and then a bunch of subs, one of which would be a bank or an insurance company, and

Le président: Merci infiniment pour cette déclaration très directe et stimulante. J'ai deux questions précises à vous poser: En ce qui concerne les règles de propriété, le groupe de travail MacKay recommande le maintien de la règle des 10 p. 100, avec la possibilité de permettre un maximum de 20 p. 100 ou plus pendant la période de transition. Cependant, par la suite, le maximum redeviendrait 10 p. 100. Qu'en pensez-vous? J'ai d'ailleurs choisi un seuil de 20 p. 100 pour une raison bien particulière — c'est que celui qui investit 20 p. 100 peut opter pour la comptabilité à la valeur de consolidation, ce qui est préférable, de l'avis de beaucoup de gens, à la possibilité de traiter cet apport financier comme un simple investissement. Pensez-vous qu'un changement de ce genre inciterait d'autres personnes encore à s'intéresser à ce secteur d'activité?

M. Rousseau: À mon avis, le principal effet de ce changement ne se fera pas sentir au premier degré. Le premier degré, ce sont les nouvelles règles comptables, un nouveau cadre juridique et des mesures d'incitation. Une fois que le maximum sera de 20 p. 100, nous tous, c'est-à-dire tous ceux qui sont actuellement actifs dans ce secteur, auront la capacité d'attirer de nouveaux investisseurs, favorisant ainsi la concurrence. C'est justement pour cela que j'approuve ce genre de mesure; par contre, ce n'est pas bien important à mon avis de faire le reste.

Le président: Je suis tout à fait d'accord.

M. Rousseau: Je serais en faveur d'un seuil de 20 p. 100 justement à cause de l'avantage qui découle de la comptabilité à la valeur de consolidation: ces nouveaux acteurs apporteront de nouveaux capitaux. Supposons qu'une compagnie d'assurances, une société de fonds commun de placement et une société de fiducie se regroupent conformément au concept de la société de portefeuille; Il est probable que la première étape consiste à changer de raison sociale — c'est-à-dire en créer une nouvelle et établir une clientèle fidèle.

L'un des principaux coûts fixes d'entreprises comme la nôtre est celui associé à la création d'un nom commercial qui soit bien connu du public. Par exemple, Fidelity est une entreprise connue, une entreprise qui existe depuis des années, comme chacun le sait, mais cela coûte très cher de faire en sorte que le public associe une bonne réputation à votre raison sociale. Si vous créez une nouvelle entité en regroupant trois entités différentes, le premier défi que vous aurez à relever sera de vous faire connaître. Pour cela, il faut investir des capitaux, et la règle des 20 p. 100 sera peut-être le moyen de favoriser un apport d'argent frais qui vous aidera à le faire.

Il en va de même pour la formation des employés et pour l'investissement dans les nouvelles technologies. Je suis tout à fait d'accord pour dire qu'il est normal de vouloir faire cela une fois que vous avez fait tout le reste.

Le président: En ce qui concerne la structure organisationnelle des sociétés de portefeuille, quelles sont les différences? Lorsque nous étions aux États-Unis, nous avons justement débattu la question de savoir s'il était préférable d'opter pour une structure chapeautée par une société de portefeuille ou plutôt celle de la société mère/filiale. Du point de vue commercial, y a-t-il vraiment une différence, dans la pratique, entre une structure chapeautée par

a parent subsidiary structure where the bank itself is the holding company and the subs are underneath?

Mr. Rousseau: The reason why the holding company model would be better in the current situation is precisely because of the process aspects. I'll give you an example. As a bank, we try to build a parent subsidiary company by inviting an insurance company and a mutual funds company to join us. In that case, that group of shareholders, coming from the two others, will receive Laurentian Bank shares.

For perception and accounting reasons, and many others, it will be a lot easier if, on approaching somebody else, we propose to our shareholders, and you to your 'mutualists," that they receive the shares of a new holding company. That company will be the owner of all the companies on a pro rata basis, so process-wise, perception-wise, it is a lot easier.

I see the difference between the two, especially on the aspect of how much regulation is placed at the top, be it the parent or the holding company. Second, I would think that the recommendation that the CBA has tabled concerning using the Bank Act and not creating a new charter or new law would be a good way to approach it. You would say simply that you have banks and holding companies within the Bank Act approach. It would also make life easier for everybody, from a constitutional point of view.

The Chairman: To summarize, your big argument in favour of the holding company model as opposed to the parent subsidiary model really hinges on what you think is an easier model to market when you are sitting down with partners and striking a deal. In a sense, it looks more like a genuine merger of interests and less like a takeover.

Mr. Rousseau: Right. And legally, even though we are saying that we qualify for a pooling of interests, if it is the bank, it would be the bank buying, and that is something. You know everything that has been said about big banks, so if you want things to happen, you have to make sure that you let the system put all the incentives in place.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Thank you for your comments. They certainly provide food for thought. I find your approach to be quite realistic and as such, constitutes a very important contribution in my view. I have two brief questions for you. One of them, however, does not relate to your brief. The witnesses that

une société de portefeuille, c'est-à-dire le fait d'avoir une société de portefeuille et toute une série de filiales, la banque ou la compagnie d'assurances étant justement l'une des filiales, et une structure de société mère/filiale où la banque elle-même constitue la société de portefeuille qui chapeaute les filiales?

M. Rousseau: Si le modèle de la société de portefeuille est préférable dans le contexte actuel, c'est justement à cause des procédures particulières qui sont associées à chacune de ces structures. Permettez-moi de vous en donner un exemple. Supposons que notre banque décide d'essayer de créer une entreprise sur le modèle de la société mère/filiale en invitant une compagnie d'assurances et une société de fonds mutuels à fusionner avec notre entreprise. Dans ce cas-là, les actionnaires des deux autres compagnies vont recevoir des actions de la Banque laurentienne.

Pour des raisons de perception et de comptabilité — et de nombreuses autres raisons, d'ailleurs — notre tâche au moment de pressentir une autre entreprise serait d'autant plus facile si nous avions la possibilité de proposer à nos actionnaires, et l'autre entreprise, aux siens, qu'ils reçoivent les actions d'une nouvelle société de portefeuille. Cette dernière serait la propriétaire de toutes les entreprises sur une base proportionnelle, ce qui nous faciliterait grandement la tâche du point de vue non seulement du processus en tant que tel mais de la perception.

Pour moi il y a une différence importante entre les deux, notamment du point de vue de la réglementation qu'on impose à l'entreprise qui chapeaute la structure, qu'il s'agisse de la société mère ou de la société de portefeuille. Deuxièmement, la recommandation de l'ABC concernant la possibilité de recourir à la Loi sur les banques plutôt que de créer une nouvelle charte ou d'adopter une nouvelle loi me paraît bien logique comme approche. Il suffirait de faire en sorte que les modalités que prévoit actuellement la Loi sur les banques visent à la fois les banques et les sociétés de portefeuille. Cela faciliterait la vie à tout le monde, notamment d'un point de vue constitutionnel.

Le président: Donc, pour résumer, votre préférence pour le modèle de la société de portefeuille, par rapport à celui de la maison mère/filiale dépend en réalité des avantages que présente ce premier modèle, à votre avis, quand il s'agit de conclure une entente avec un éventuel partenaire. Dans un sens, il donne davantage l'impression d'une fusion que d'une prise de contrôle.

M. Rousseau: C'est exact. Et du point de vue juridique, même si à notre avis, nous aurions le droit de nous regrouper, si c'était la banque qui prenait l'initiative, c'est la banque achèterait les autres entités, avec tout ce que cela comporte comme conséquences. Vous savez très bien tout ce qui a été dit au sujet des grandes banques, et par conséquent, si vous voulez stimuler ce secteur, vous devez vous assurer que le système peut donner tous les encouragements nécessaires aux intéressés.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je vous remercie pour vos remarques. Il y a matière à réflexion. Votre approche est quand même très réaliste et devient donc un apport très important. J'ai deux petites questions à vous poser. Une de mes questions ne touche par contre pas votre texte. Les représentants qui s'adressent

come before us generally represent industry, rather than consumer organizations.

In Ottawa, however, a representative of the Consumers Association asked us to consider the possibility, as part of our review of the report's recommendations, of describing the balance to be achieved between consumers and financial institutions and strengthening consumer associations by giving them access to public funding. Thus they would be receiving less funding from government sources, and would have complete freedom to represent the interests of consumers through one mechanism available to them — namely the clients who receive a monthly bank statement.

He asked that all financial institutions issue a small pamphlet asking associations to make a contribution towards establishing serious, well-funded consumer associations across the country, so that there can be an ongoing, coordinated dialogue with financial institutions.

Some consumer associations are publicly funded in part, while others receive much of their funding from government. It certainly cannot be said that there is a balance of power. Indeed, I would say these associations have lost much of their power.

In order to respond to what the MacKay report is recommending, and with a view to being a dynamic and competitive force in the market, would a business such as yours be prepared to issue biannually, for example, a pamphlet prepared by these associations inviting your clients to become members of a consumer association?

Mr. Rousseau: In various areas, we already have advisory committees in which we invite bank clients to participate so that they may provide suggestions and share their views on any new directions we may be taking with respect to sales and marketing.

I think what we need is legislation that would allow someone other than us to choose the institutions to be put in place. We would not want to have to decide who is best able to represent Canadian consumers. That should not be the role of each bank or institution.

However, if someone else were making those choices, and there were consensual decisions to be made on who should do what and who will be representing whom, I would have no objection to doing something like that systematically — for example, twice a year.

I should add, however, senator, that in my humble opinion the real way to give more power to consumers is to give them more choice. I think that what will make a difference is the number of institutions, as well as their ability to compete in different markets. That is why the whole point of my presentation was to encourage you to adopt rules with respect to consolidation that meet the criteria we described earlier.

à nous proviennent généralement de l'industrie plutôt que des organismes de consommateurs.

À Ottawa, un représentant de l'Association des consommateurs nous a demandé d'étudier la possibilité, dans le cadre des recommandations du rapport, de décrire l'équilibre entre le consommateur et les institutions financières et de tenter de renforcer les associations de consommateurs, d'une part, en leur donnant accès à un financement qui viendrait du grand public. Il en résulterait moins de fonds provenant de sources gouvernementales, ce qui leur donnerait la pleine liberté de représenter les intérêts du consommateur en utilisant un mécanisme à leur disposition, à savoir leurs clients, à qui l'on doit envoyer un état de compte chaque mois.

Il demandait que les institutions financières, sans exception, émettent un petit dépliant qui demanderait aux associations une contribution qui leur permettrait de créer des associations de consommateurs sérieuses et bien financées à travers le pays, afin qu'un dialogue se poursuive de façon organisée avec les institutions financières.

Certaines associations de consommateurs sont en partie financées par le public, alors que d'autres sont financées en grande partie par les gouvernements. On ne peut pas dire qu'il y ait un équilibre des forces. Ce sont des associations qui, à mon avis, ont perdu beaucoup de leurs pouvoirs.

Afin de répondre aux voeux du rapport MacKay, et dans un souci de dynamisme et de concurrence, une entreprise comme la vôtre serait-elle prête à émettre, deux fois par année, par exemple, un dépliant préparé par ces associations pour solliciter vos clients à adhérer à une association de consommateurs?

M. Rousseau: Nous avons déjà, dans nos différents secteurs d'activités, des comités consultatifs où nous invitons les clients à partager les orientations de ventes et qui nous donnent des suggestions.

Je crois qu'il serait important que nous ayons une législation qui permettrait que quelqu'un d'autre que nous choisisse les institutions retenues. Nous ne voudrions pas avoir à décider qui est représentatif des consommateurs canadiens. Cela ne doit pas être le rôle de chaque banque ou de chaque institution.

Dans l'hypothèse où quelqu'un d'autre aurait fait ce choix, et qu'il y aurait des décisions consensuelles à prendre sur qui fait quoi et qui représente qui, je n'aurais pas d'objection à ce que cela se fasse sur une base systématique, par exemple deux fois par année.

J'ajoute cependant, sénateur, qu'à mon humble avis, la véritable façon de donner plus de pouvoirs aux consommateurs, c'est de lui donner plus de choix. Je pense que ce qui va faire une différence, c'est le nombre d'institutions, ainsi que la capacité des institutions à se livrer concurrence sur les différents marchés. C'est pourquoi le sens de mon intervention est de vous inciter à faire en sorte que les règles de consolidation soient celles que nous avons énoncées précédemment.

That is where the consumer will be a winner. In markets where there is significant competition, such as the cellular phone market, you may hear complaints from consumers, but they do not have to do with a lack of competition. Competition is very vigorous. Why? Because the market is totally open and everyone is playing by the same rules.

Senator Hervieux-Payette: My understanding, first of all, is that there are national associations, but that they could be strengthened in a number of areas, including the amount and quality of research conducted and the training of competent, qualified personnel.

That obviously does not concern only the banking sector. There is already a consumer association in Canada. But it is actually a different association that brought forward this proposal. If I talked about the idea of having two or three associations, it certainly was not with the intention of inventing two or three new ones.

It seems to me that there are currently a number of associations in place that have done their homework. There is a lot of information out there to pass on to consumers and a lot of education to be done. Despite the efforts banks are making in terms of consumer information, you must admit that the more products there are and the greater the choice, the more complicated it becomes for consumers.

I believe we need an organization that is completely independent from financial institutions which, from time to time, through its contact with consumers, can prepare analytical tables explaining to people what the best choices are, and which company, in the insurance sector or otherwise, has the most to offer.

In that way, consumers will at least have access to an expert who can explain the data in plain language, because even though they are not financial experts, consumers are looking for certain products. Someone like this could help them make the right choices.

The banks apparently spent some \$20 million recently to reach out to Canadians. I would be very interested in knowing whether Canadians are satisfied with that or not.

An independent association might provide a better answer. Do you agree?

Mr. Rousseau: Yes, I do. However, you might run into some practical problems, because a number of corporate entities operate here in Canada that are not all under federal, provincial or foreign jurisdiction. There again, everyone would have to be playing by the same rules.

Senator Hervieux-Payette: I would like you to clarify your proposal with respect to insurance companies and the last suggestion you made. You may want to provide a somewhat less technical explanation in French, because it is important that ordinary voters understand our report.

C'est là où le consommateur sera gagnant. Dans les marchés où il y a une grande compétition, comme celui du téléphone cellulaire, vous avez peut-être des plaintes des consommateurs, mais elles ne concernent pas l'absence de compétition. La compétition est extrêmement forte. Pourquoi? Parce que le marché est totalement ouvert et que les règles du jeu sont les mêmes pour tout le monde.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je retiens d'abord qu'il y a déjà des associations nationales, mais qu'elles pourraient être renforcées dans le secteur de la recherche, de la qualité de la recherche et de la formation d'un personnel compétent et de qualité.

Évidemment, cela ne touche pas strictement le secteur bancaire. Il y a déjà une association des consommateurs au Canada. C'est une autre association qui nous a fait cette proposition. Si je venais à cette idée d'avoir deux ou trois associations, ce n'est certainement pas pour en inventer deux ou trois nouvelles.

Je crois que dans le moment, il y a certaines associations déjà sur le marché qui ont fait leurs devoirs. Il y a beaucoup d'information à donner et d'éducation à faire. Malgré l'effort que font les banques en termes d'information aux consommateurs, vous avouerez que plus il y a de produits, plus il y a de choix, et plus c'est compliqué aussi pour le consommateur.

Il serait important d'avoir une organisation totalement indépendante des institutions financières qui puisse, de temps à autre, dans ses relations avec les consommateurs, donner des tableaux d'analyse et expliquer aux gens quel est le meilleur choix, la meilleure offre de telle ou telle compagnie, qu'elle soit d'assurances ou autres.

Le consommateur disposera à tout le moins d'un spécialiste pour vulgariser et lui faire comprendre les données car le consommateur, sans être un expert en finances, se cherche un produit. Il pourra alors faire un choix judicieux.

Il semble que les banques aient investi 20 millions de dollars récemment pour communiquer avec les citoyens. J'aimerais bien entendre demain matin les citoyens nous dire s'ils sont satisfaits de cela.

Une association indépendante nous donnerait peut-être une meilleure réponse. Etes-vous d'accord?

M. Rousseau: Je suis d'accord. Cependant, vous pourriez rencontrer certains problèmes pratiques car on est en présence de plusieurs entreprises, qui ne sont pas toutes sous une juridiction fédérale, provinciale ou étrangère, qui font affaire au pays. Encore là, il faudrait que les règles du jeu soient les mêmes pour tout le monde.

Le sénateur Hervieux-Payette: J'aimerais que vous explicitiez votre proposition concernant les compagnies d'assurances et la dernière proposition que vous avez faite. Vous pouvez d'abord élaborer en français et peut-être d'une façon un peu moins technique, de sorte que notre rapport puisse être compréhensible pour un simple électeur.

Mr. Rousseau: The point is this: According to estimates you can do yourselves, roughly half of the banking industry's capital is in other areas, including insurance, mutual funds, brokerages — which are not bank owned — and trusts.

That capital is actually quite scattered, if I can put it that way. It may be held by small financial or banking institutions. That capital could be pooled and generate new forces of competition in the Canadian market if the ground rules were changed. That is what we are proposing, and many of the MacKay report recommendations are along the same lines.

I might add, though, that if you want that to happen, you have to not only provide positive incentives — by amending the accounting and legal rules — but maintain the differences between the institutions.

Let me explain. If you offer insurance companies the ability to provide chequing accounts and thus to participate fully in the payments system, out of a concern for equity or a level playing field, you have to give banking and deposit-taking institutions the right to distribute insurance.

A number of people have made that suggestion, as has the MacKay report. My point is, that is fine in theory. In practice, however, by taking that step, you are eliminating one of the main reasons for an insurance company and a bank, or an insurance company and a mutual fund company, to merge.

If our primary goal is to bring new competitors into the market, we have to do everything we can to make sure that happens. The market will adjust based on whatever public policy guidelines are in place.

It is with that in mind that I emphasize the need to retain those differences for the time being, and to say to insurance companies, who want to play a greater role in the payments system, that they should form closer ties with whatever banks and trust companies remain, and also say to the banks, who want to distribute insurance, that they should establish closer ties with insurance companies. The same would apply to mutual funds companies and brokerage firms.

So, that is the most important point. This is not a permanent view. I am biased as regards the goal of ensuring that this capital, which is currently widely scattered, be consolidated in six or seven institutions that will foster new competition.

The MacKay report follows exactly the same logic when it talks about getting new players involved, such as community or cooperative banks. That is absolutely true, and it is something that should be done. I certainly agree with that approach, but it is not much in terms of the amount of capital involved.

Most of the new competition has to come from two sources: a consolidation of other institutions, as I am suggesting, or the arrival of foreign banks. Based on the theory that Canadians prefer

M. Rousseau: Le point est le suivant: il y a à peu près, selon des estimés que vous pouvez faire, l'équivalent de la moitié du capital de l'industrie bancaire qui se trouve dans les autres secteurs, soit l'assurance, les fonds communs de placements, le courtage, qui n'est pas propriété des banques, et le secteur des fiducies.

Ce capital est assez éparpillé, si vous me permettez l'expression. Il peut être dans les mains de petites institutions financières ou bancaires. Ce capital pourrait être regroupé et devenir une nouvelle force de compétition sur le marché canadien si les règles du jeu étaient modifiées. C'est le sens de notre proposition, et beaucoup de recommandations du rapport MacKay vont aussi dans ce sens.

J'ajoute cependant que si vous voulez que cela arrive, il faut non seulement que les incitatifs positifs, c'est-à-dire les règles comptables et les règles juridiques, soient modifiés, mais également que vous mainteniez des différences entre les institutions.

Je m'explique. Si, d'une part, vous offrez dès aujourd'hui aux compagnies d'assurances la capacité d'offrir des comptes-chèques et donc, de participer pleinement au système de paiement, d'autre part, dans le même souci d'équité ou de «level playing field», vous devez donner le droit aux compagnies bancaires et aux institutions de dépôt de distribuer de l'assurance.

Plusieurs ont proposé cela, et le rapport MacKay le propose aussi. Je dis simplement que c'est très bien en théorie. Mais en pratique, en faisant cela, vous éliminez une des bonnes raisons pour une compagnie d'assurances et une banque, ou pour une compagnie de fonds mutuels et une compagnie d'assurances, de se regrouper.

Si notre objectif premier est de créer de nouveaux compétiteurs, il faut mettre toutes les chances de notre bord pour que cela se produise. Le marché va le faire selon les règles du jeu de la politique publique en place.

C'est dans ce sens que je dis ceci: il faut garder ces différences pour le moment, et dire aux assureurs, qui veulent jouer un plus grand rôle dans le système de paiement, de se rapprocher des banques et des fiducies qui restent et aussi dire aux banques, qui veulent faire de l'assurance, de se rapprocher des assureurs. La même chose pour les compagnies de fonds communs de placements et les compagnies de courtage.

C'est donc le point essentiel. Ce n'est pas une vue permanente. Je suis biaisé par rapport à l'objectif de faire en sorte que ce capital, qui est éparpillé, soit regroupé dans les mains de six ou sept institutions qui vont favoriser une nouvelle compétition.

Le rapport MacKay suit la même logique lorsqu'il mentionne de faire participer de nouveaux joueurs, soit des banques communautaires, des banques coopératives. C'est vrai et cela devrait se faire. Je suis d'accord avec cela, mais c'est peu en termes de taille du capital.

Le gros de la nouvelle compétition doit venir de deux sources: la consolidation des autres, comme je le propose, ou la venue de banques étrangères. Selon l'hypothèse à partir de laquelle les to retain control over their system for the time being, that is the choice we should make, and I base my recommendations on the specific goal of introducing new competitive forces into the market.

[English]

Senator Oliver: The MacKay task force spends a fair amount of time saying that the Canadian financial services industry has reached the point where substantial change in structuring must take place, or harm and damage may come to consumers, and so on. MacKay's reasoning is that things are happening internationally and globally, and he spends a lot of time talking about the impact of global events on Canadian institutions. I want to ask a couple of generic questions about this globalization, and how you think it affects Canada.

Is it advantageous, for instance, for Canadians to participate in global financial markets through Canadian-based institutions? Or does being globally competitive, which is the word that MacKay uses a lot in his report, refer only to Canadian operations abroad, or rather to competing effectively in domestic markets with foreign institutions?

Mr. Rousseau: The global situation has changed quite substantially over the last six months, as you realize. I believe that the tone and many of the conclusions of the MacKay report would be slightly different if we were writing the report now instead of six months ago. That is a general statement. That is not to say that globalization has stopped, just that globalization is a complex phenomenon. Concerning your two questions, I would think yes, it is advantageous for Canadians to deal with institutions that are able to compete globally. This has to do with the view of the future; what is the likely future of this industry.

We have all been banking with institutions locally at a branch where we were doing our chequing and basic banking business. As we were going into that branch, you and I, we were talking to somebody and that somebody was talking to us about our investments or our loan activities. By what I just said, the three basic activities of financial industries were in that local branch: payments-related services, credit services and investment-related services. The industry is, in fact, consolidated, not only in Canada, but worldwide. Why is it that the banks in the European countries and those in the United States are merging? The industry that is in the process of merging is, in fact, disappearing, and a new type of business is coming in. Take the payments services related activities. With the technology we have, this is now converging with telecommunications, cable industry, and all this. We have a word in French called "domotique," which is the business of having all your services in your home — the convergence of the cable and the phone. I would think that the business is a new one, and sure, it is related to the banks right now. We are doing a lot of the payments-related service, but look at the Internet. Look at how quickly you can transfer money through the phone booths. We were not able to do that before. Looking forward 10 or 15 years

Canadiens préfèrent avoir le contrôle sur leur système pour le moment, ce choix est privilégié, et je base donc mes recommandations sur cet objectif précis de créer de nouvelles forces compétitives.

[Traduction]

Le sénateur Oliver: Le groupe de travail MacKay affirme à plusieurs reprises que le secteur canadien des services financiers en est au point où une restructuration importante s'impose, si on veut éviter que les consommateurs soient lésés. L'argument de MacKay, c'est que des changements de ce genre s'opèrent dans le monde entier, et il discute en long et en large de l'incidence de ces transformations mondiales sur les institutions canadiennes. Je voudrais vous poser quelques questions générales sur le phénomène de la mondialisation, et vous demander de me décrire ses effets sur le Canada.

Par exemple, est-ce avantageux pour les Canadiens de pouvoir participer aux marchés financiers mondiaux par l'entremise d'institutions basées au Canada? Est-ce que cette notion de compétitivité mondiale, qu'on retrouve très souvent dans le rapport de MacKay, vise uniquement les opérations canadiennes à l'étranger, concerne les opérations canadiennes menées à l'étranger seulement ou plutôt la capacité de rivaliser avec des institutions étrangères sur le marché intérieur?

M. Rousseau: La situation mondiale a beaucoup évolué au cours des six derniers mois, comme vous le savez. À mon avis, le ton et bon nombre des conclusions du rapport MacKay seraient un peu différents si on le rédigeait maintenant plutôt qu'il y a six mois. Voilà une première constatation générale. Cela ne veut pas dire que la mondialisation n'agit plus sur la situation, mais plutôt qu'il s'agit là d'un phénomène complexe. Pour répondre à vos deux questions, je dirais que c'est effectivement avantageux pour les Canadiens de pouvoir traiter avec des institutions qui peuvent affronter la concurrence sur la scène mondiale. Tout cela est en rapport avec notre vision de l'avenir et la façon dont nous concevons l'avenir de ce secteur.

Nous traitons tous avec des institutions financières par le biais d'une succursale dans notre localité qui traite nos chèques et nous fournit des services bancaires de base. En entrant dans cette succursale, vous et moi, nous avons commencé à parler à quelqu'un et cette personne nous parlait de nos investissements ou de nos prêts. En réalité, je viens de vous décrire les trois activités de base du secteur des services financiers, activités qui correspondent justement à celles de cette succursale: les services liés aux paiements, les services de crédit, et les services liés aux investissements. L'industrie s'est consolidée non seulement au Canada mais dans le monde entier. Comment se fait-il qu'on assiste actuellement à la fusion de banques européennes et américaines? Eh bien, les entreprises qui constituent actuellement cette industrie, en fusionnant, disparaissent et sont remplacées par un nouveau type d'entreprises. Prenons par exemple des services liés aux paiements et des activités connexes. Grâce aux progrès technologiques, nous assistons actuellement à la convergence des secteurs des télécommunications, de la câblodistribution et d'autres activités semblables. En français, nous employons le terme «domotique» pour décrire le fait de pouvoir accéder à tous les services au domicile — c'est-à-dire la convergence du câble et from now, you will see the convergence of telecommunications, computer business and domotique. They will be very linked together. We are talking about opening the payments system to other financial companies, and in the future it will be open.

Bell Canada is already a payments system because they have a card and their phone booths can transfer money from one locality to another. They do not operate through the banking payments system, but through their own. That is a new industry that is coming in.

As for credit, you can borrow money just about everywhere now. You do not have to go to a branch. Advisory services — the big research coming from the major investment dealer in the U.S. — is available on the Internet at a very cheap price. For \$29 per month you have it all, and you have it now. What is the usefulness of traditional brokers? It is true that the business is really changing, and because of that it is advantageous for Canadians to be dealing with institutions that are able to cope with these new trends. Some of that business needs economies of scale because of the changes, and this is where mergers come in.

The Chairman: As I listen to you, you are really saying that your vision of the future is the emergence of the eight to ten financial players, as you say in your opening statement. But do you see those financial players being constructed from cross-pillar mergers rather than mergers within a pillar?

Mr. Rousseau: Yes.

The Chairman: You see, that was essentially a broadening of scope as opposed to purely focusing on scale in a particular pillar. That fundamental perception then strikes very much at where we ought to go with public policy.

Mr. Rousseau: Yes. The reason why this is the case has to do with the fact that the trends within the industry are such that you need economies of scope in this future world.

The Chairman: We had that same argument, by the way, from Banque Nationale, but some of the other witnesses have argued that we only need economies of scale; economies of scope lead to quite a different set of public policies.

du téléphone. Il s'agit, je suppose, d'une activité nouvelle qui correspond un peu à ce que font les banques actuellement. À l'heure actuelle, nous fournissons bon nombre des services liés aux paiements, mais regardez un peu tout ce qui se fait maintenant sur Internet. À l'aide d'une cabine téléphonique, il est maintenant possible de faire des virements de fonds extrêmement rapide. Ce n'était pas possible précédemment. Et dans 10 ou 15 ans, la convergence des télécommunications, de l'informatique et de la domotique sera une réalité. Tous ces éléments seront étroitement liés. Nous envisageons maintenant de permettre à d'autres entreprises financières d'accéder au système des paiements, et à l'avenir, ce système sera effectivement plus ouvert.

Bell Canada constitue déjà un système de paiements, étant donné que ses clients ont des cartes qui leur permettent de virer des fonds d'une localité à l'autre à partir des cabines téléphoniques de Bell. Cette demière ne recourt pas au système de paiements des banques, mais à son propre système. Voilà donc une nouvelle branche d'activité qui prend de l'importance.

Quant au crédit, on peut maintenant emprunter de l'argent un peu partout. Il n'est plus nécessaire de s'adresser à une succursale. Des services de consultation — la majeure partie des recherches est faite par le principal courtier en valeurs mobilières aux États-Unis — sont disponibles sur Internet à très bon marché. Pour 29 \$ par mois, vous pouvez d'ores et déjà accéder à tous ces services. Quelle est donc l'utilité des courtiers traditionnels? Il est vrai que les activités sont en train de se transformer, et pour cette raison les Canadiens ont intérêt à pouvoir traiter avec des institutions qui suivent le rythme de ces transformations. Dans le cas de certaines de ces activités, des économies d'échelle sont nécessaires en raison des changements qui s'opèrent, d'où la nécessité de fusions.

Le président: Je vous écoutais attentivement, et j'ai l'impression que ce que vous affirmez en réalité — et cela rejoint ce que vous disiez dans vos remarques liminaires — c'est qu'à votre avis, il va y avoir une dizaine d'institutions financières. Mais ces institutions financières seront-elles établies à la suite de fusions intersectorielles, plutôt que de fusions qui s'opèrent à l'intérieur d'un même secteur?

M. Rousseau: Oui.

Le président: À ce moment-là, nous élargissons le champ d'action de tout le secteur plutôt que de permettre aux entreprises d'un secteur donné d'être plus grandes. C'est donc sur cette perception fondamentale des choses que nous devons nous appuyer en décidant de l'orientation de nos politiques dans ce domaine.

M. Rousseau: Oui. La raison en est la suivante: les tendances qui se manifestent actuellement dans l'industrie sont telles qu'il faut absolument des économies de diversification pour survivre à l'avenir.

Le président: Je vous signale en passant que les responsables de la Banque nationale ont fait valoir le même argument, mais d'autres témoins prétendent au contraire que nous n'avons besoin que d'économies d'échelle; les économies de diversification supposent une série de politiques gouvernementales tout à fait différentes.

Senator Oliver: Those first two questions I put to you are based on the importance of the Canadian flag flying and these things that we, as Canadians, are doing.

Mr. Rousseau: I was going to get to that point. Looking forward, the payments system is going to be open, as is credit. In wealth management, there is a relationship and related activities. This is where you want to be confident, have trust and know your clients. You have an intimate relationship with your customers. You are dealing with their financial future. You are sitting down with people and discussing their retirement, total income, assets and liabilities, and helping them to plan their future. You cannot have a more personal relationship. I believe that Canadians want to deal with a Canadian institution in such matters. You can have a totally open world, but reading and looking at what is happening now, I do believe that on this side of the business there will be resistance to completely opening that area.

Senator Oliver: And there will be reluctance to move the 10 per cent rule.

Mr. Rousseau: Right.

Senator Oliver: I was fascinated by some of the things you said about the influence of high-tech. I was also interested to hear you say that if MacKay were writing his report today, it might be a little bit different. Several things have been happening in terms of mergers and telecommunications in the high-tech sector, both south of the border and within Canada. There has been a rise in financial services on the Internet from technology firms, like Microsoft. It is now thinking of becoming a bank because it has Quicken and new one-stop shopping web sites like Money or On-Line Mortgage Exploring. These changes have made it apparent that the definition of what constitutes a bank has changed even since MacKay wrote his report. Banking is now a much looser concept because of what you can do on the Internet.

Mr. Rousseau: I think the reality is a complex one. At one end of the spectrum you have high-tech providers and high-tech consumers. At the other end completely you have very low-tech, very personal, one-on-one interactions. At what speed do they—the consumer and technology—evolve so that we are going from one spectrum to the other?

Five years ago, that spectrum was probably here, and now it is further. An increasing number of people are using the technology, but there are still many, and it is an increasing number of people, who want to be talking to a person at their locale.

Senator Oliver: Particularly the elderly.

Le sénateur Oliver: Ces deux premières questions sont en rapport avec l'importance de la souveraineté canadienne et des activités canadiennes en général dans ce contexte.

M. Rousseau: J'allais justement aborder ce point. À l'avenir, le système des paiements sera ouvert, tout comme celui du crédit. Dans le domaine de la gestion des richesses des particuliers, il y a nécessairement une relation particulière avec le client, et il y a aussi des activités connexes. C'est là que vous voulez bénéficier de la confiance de vos clients et surtout bien les connaître. Vous entretenez des relations intimes avec vos clients. Vous vous occupez de leur avenir financier. Vous vous asseyez avec des gens pour discuter de leur retraite, de leur revenu global, de leurs actif et passif et vous les aidez à planifier leur avenir. Il s'agit de relations des plus personnelles. Pour ma part, je suis convaincu que les Canadiens veulent pouvoir traiter avec une institution canadienne quand il s'agit de discuter de ces choses-là. On peut décider d'opter pour un secteur entièrement ouvert, mais d'après ce que j'ai lu et ce que j'observe à l'heure actuelle, certains opposeront toujours une certaine résistance à l'ouverture complète de ce secteur d'activité.

Le sénateur Oliver: Et certains ne voudront pas non plus accepter de modifier la règle des 10 p. 100.

M. Rousseau: C'est exact.

Le sénateur Oliver: J'étais tout à fait fasciné par vos remarques au sujet de l'influence des technologies de pointe. J'ai aussi trouvé intéressant que vous affirmiez que si MacKay devait rédiger son rapport aujourd'hui, celui-ci serait peut-être un peu différent. Il est tout à fait vrai qu'il y a eu du nouveau dernièrement pour ce qui est des fusions et des télécommunications de pointe, non seulement aux États-Unis mais au Canada. Grâce aux technologies mises au point par des entreprises comme Microsoft, le nombre de services financiers disponibles sur Internet s'est considérablement accru. En fait, Microsoft envisage maintenant de se transformer en banque parce qu'elle a maintenant Quicken et de nouveaux guichets uniques électroniques, comme Money ou On-Line Mortgage Exploring. Ces innovations prouvent très clairement que la définition d'une banque a beaucoup changé, même depuis que MacKay a rédigé son rapport. Le concept des services bancaires est maintenant beaucoup plus difficile à préciser en raison de tout ce qu'on peut faire à l'heure actuelle par l'entremise d'Internet.

M. Rousseau: Nous faisons face à une réalité complexe. D'un côté, vous avez les fournisseurs et les consommateurs des technologies de pointe. De l'autre côté complètement, vous avez les interactions interpersonnelles directes qui ne reposent pas sur la technologie de pointe. À quel rythme les consommateurs et les technologies de pointe doivent-ils évoluer pour que nous puissions passer d'un extrême à l'autre?

Il y a cinq ans, l'écart entre les deux extrêmes était moins important; il s'est creusé depuis. De plus en plus de gens emploient les technologies de pointe, mais il y en a encore beaucoup — je dirais même qu'il s'agit d'un nombre croissant de personnes — qui veulent pouvoir parler à quelqu'un dans leur localité.

Le sénateur Oliver: Surtout les personnes âgées.

Mr. Rousseau: You would be surprised. Take the phone banking. We have clients that are delighted to use the phone banking and who do not come to the branch. If you are living on the third storey of a building and it is snowing in February in Montreal, you probably would be better to use the phone than to go the branch, so the elderly are pretty happy with the technology. They have grown up with the phone. They are not using the Internet because they have not grown up with the computer. My kids will — that is the difference — but this is a complex reality.

My comments about the MacKay report and the global situation have to do more with the risk outside and the necessity of capital. I think that if they were writing the report right now, the section on abolishing tax on capital and making sure that we have not only a competitive market, but that institutions are able to compete and remain stable, would be highlighted.

Senator Austin: The first question I would like to ask you relates to the timing of the implementation of your various recommendations. Do you feel that the consideration of the major merger issue should be deferred?

Mr. Rousseau: Come the next federal government budget, say in early March, I would hope that the financial ministers will be tabling a document that would more or less serve as the blueprint. I hope it will establish the rules of the game on everything, including competition.

I assume that this will be coming out of your report as a key recommendation and that the government will apply this. With respect to the process, it would mean that we will have a policy orientation from the government. Then all the institutions in Canada will know the framework under which we will be governing our transactions concerning the legal framework, accounting rules and the areas of the first 40 recommendations that I am looking at. Assuming that this is there in the paper, and that this paper is close to being law, it is very clear that this is where we are going. If we were to have that in February, you would have a bunch of business combination proposals coming in very rapidly. The market out there will react to this. You will see all this coming in March, April, May, June and July.

As you are in that time frame, you will also have received the document, "Serving the Competition Bureau" concerning the two mergers. Then you will be facing a new policy reality and a bunch of new transactions to compare with the other banks.

My suggestion would be that, come summer 1999, the government should be able to not only look at the two merger proposals, but also the five or six or seven other transactions in front. That will imply that we will change the rules of the game

M. Rousseau: Vous seriez peut-être surpris de connaître leur réaction. Prenons l'exemple des services bancaires téléphoniques. Nous avons un certain nombre de clients qui sont ravis de recourir aux services bancaires téléphoniques et qui ne vont donc plus dans leur succursale. Si vous habitez au troisième étage d'un immeuble situé à Montréal, et qu'il neige en plein mois de février, vous allez sans doute préférer vous servir du téléphone, plutôt que d'aller à votre succursale; donc, en général, les personnes âgées sont très satisfaites des nouvelles technologies. Elles ont grandi avec le téléphone. Elles ne se servent pas d'Internet parce qu'elles n'ont pas grandi avec l'ordinateur. Mes enfants le feront — voilà justement la différence — mais la réalité est tout de même assez complexe.

Mes remarques au sujet du rapport MacKay et la situation mondiale concernent davantage les risques à l'étranger et l'importance primordiale des capitaux. À mon avis, si les auteurs du rapport avaient à le rédiger maintenant, ils mettraient en relief la section traitant de l'abolition de l'impôt sur le capital et insisteraient davantage sur la nécessité d'avoir non seulement un marché concurrentiel, mais des institutions qui peuvent affronter la concurrence et rester stables.

Le sénateur Austin: Ma première question concerne le moment auquel nous devrions, à votre avis, donner suite à vos diverses recommandations. Êtes-vous d'avis qu'il faut reporter à plus tard l'examen de l'éventuelle fusion des grandes banques?

M. Rousseau: J'espère que les ministres des Finances pourront déposer un document avant le prochain budget fédéral — au début mars, disons — qui puisse nous servir de plan. J'espère que ce document va établir les règles du jeu dans tous les domaines, y compris sur la question de la concurrence.

Je présume que ce sera d'ailleurs l'une des principales recommandations du comité et que le gouvernement y donnera suite. Par rapport à l'ensemble du processus, cela veut donc dire que le gouvernement établira l'orientation qu'il compte prendre dans ce domaine. À ce moment-là, toutes les institutions au Canada sauront dans quelles conditions elles devront mener leurs activités en ce qui concerne le cadre juridique, les règles comptables et les questions abordées dans les 40 premières recommandations. Si tout cela est abordé dans le document, et si ce document est à ce moment-là sur le point d'être adopté sous forme législative, nous aurons une idée très claire de notre orientation. Si cela devait se faire en février, je suis convaince qu'une série de projets de regroupement ne tarderait pas à venir. Le marché réagira dans les plus brefs délais. Tout cela se fera à mon avis en mars, avril, mai, juin et juillet.

Au cours de cette même période, vous aurez également reçu le document intitulé: «Servir le Bureau de la concurrence» au sujet des deux projets de fusion. Vous ferez alors face à une nouvelle réalité sur le plan de la politique et vous aurez toute une série de nouvelles opérations à comparer à celles des autres banques.

Donc, à mon avis, d'ici l'été 1999, le gouvernement devrait pouvoir examiner non seulement les deux projets de fusion, mais les cinq, six ou sept autres transactions qui pourront être proposées. Cela suppose que nous allons changer les règles du jeu before we say yes or no, or "no, but..." or whatever to the mergers.

My recommendation would be to fast-track this first. Get the new rules of the game, and then look at the total situation. I believe it is to the advantage of those who want to merge, because if you have a more competitive market you will look, as a policy-maker yourself, quite different than if you do not. If you are just facing the two mergers and the status quo, it would be pretty hard to say yes to these mergers. If you are facing new rules of the games and new competitive forces and the mergers, it would be quite different.

Senator Austin: You are addressing precisely the right issue. There can be little disagreement that what we want to foster, as a matter of public policy, is an open, transparent, competitive market for the cost of money and the cost of financial services. The question you address is how we get there. You correctly, in my view, addressed the stimulation of what sometimes is called, in code, the second-tier financial institutions. You are addressing the critical path, which is the question that I am pressing you on.

The question, then, is what gives you confidence that second-tier financial institutions with different financial services will be stimulated to talk to one another, to develop different corporate patterns, ownership patterns, to be more competitive? If they will, is there a substantial time lag in that particular process before the issues can be worked out?

You told us that if the minister gives the signal in the budget as to the nature of the new framework in February, then by summer the minister will have seen a number of applications in front of him. But to quote the old philosophy professor's phrase, the inarticulate major premise is that the second-tier financial institutions will, in fact, react. If they are going to react on your time frame, they must be preparing to react almost as we speak. Would you comment on that?

Mr. Rousseau: We are talking about seven to eight insurance companies, the four majors being in the process of demutualization and the three others around it. We are talking about six to seven independent mutual fund players. We are talking about the other banks that are not involved in the mergers, which include ourselves and some trust companies, and we are also talking about the others, who could be distribution networks and smaller players.

Now, this is not 2,000 players, this is 20 to 25 players. When the incentives are there, things go very fast in the marketplace. We are all paid and we are all focusing on one thing, to make sure that our shareholders have a great value for their investment. We can deliver this by having committed institutions in that marketplace.

avant de dire oui ou non, ou encore «non, mais...» aux projets de fusion

Je recommande donc que le gouvernement procède rapidement à l'établissement de nouvelles règles, avant de se pencher sur l'ensemble de la situation. Pour moi, ce sera avantageux pour les entreprises qui veulent fusionner, parce que vous, en tant que décideurs politiques verrez ces entreprises d'un oeil assez différent si le marché sur leque elles mènent leurs activités est plus concurrentiel. Par contre, si vous avez le choix entre l'acceptation de ces deux fusions et le statu quo, il vous sera assez difficile de les approuver. Cependant, dans le contexte de nouvelles règles et en présence de nouvelles forces concurrentielles, votre perception des fusions serait nécessairement assez différente.

Le sénateur Austin: Vous abordez justement le point essentiel. Il ne fait aucun doute que, par l'entremise des politiques gouvernementales, nous cherchons à favoriser la création d'un marché du crédit et de services financiers ouverts, transparents et concurrentiels. Il s'agit de savoir comment s'y prendre pour créer un tel marché. Vous avez parlé — à juste titre, à mon avis — de la nécessité de stimuler ce qu'on appelle, pour employer le terme obscur de la loi — les institutions financières de deuxième rang. Vous abordez justement la question du chemin critique, et c'est justement là-dessus que je vous invite à préciser encore votre pensée.

La question que je me pose est la suivante: Qu'est-ce qui vous fait croire que les institutions financières de deuxième rang qui offrent différents services financiers seront suffisamment stimulées pour dialoguer entre elles, pour créer des structures d'organisation et de propriété différentes et pour devenir plus concurrentielles? Et si elles le font, s'agira-t-il d'un long processus dont il faudra attendre la fin pour régler les problèmes?

Vous nous avez dit que si le ministre donne une indication dans son budget de février de l'orientation du nouveau cadre politique, en été, il aura déjà devant lui un certain nombre de demandes. Mais pour citer les propos du vieux professeur de philosophie, tout cela repose sur la prémisse selon laquelle les institutions financières de deuxième rang vont effectivement réagir. Et si elles réagissent en fonction du calendrier que vous nous avez décrit, il me semble qu'elles doivent d'ores et déjà être en train de préparer leurs demandes. Qu'est-ce que vous en pensez?

M. Rousseau: Nous parlons en fait de sept ou huit compagnies d'assurances, dont les quatre plus importantes sont en voie de démutualisation, alors que les trois autres se préparent. Nous parlons aussi de six ou sept sociétés indépendantes de fonds mutuels. De même, nous parlons des autres banques qui ne sont pas visées par les fusions, c'est-à-dire nous-mêmes et certaines sociétés de fiducie, ainsi que d'autres éventuels acteurs, c'est-à-dire des réseaux de distribution ou de plus petites compagnies.

Il s'agit donc, non pas de 2 000, mais de 20 à 25 acteurs. Une fois que les mesures d'incitation appropriées sont en place, la situation évolue rapidement sur le marché. Nous sommes tous payés pour nous intéresser à une chose en particulier, c'est-à-dire pour nous assurer que nos actionnaires obtiennent un bon rendement de leur investissement. Nous pouvons justement

Do not forget one thing. The reality that you are facing is the result of the rules we have now. Why is it that you have only the two mergers of the big banks? They are the only ones that are legally, accountably and financially able to do it. The other guys do not do it for it does not make sense. Look at the insurance company mergers, like when Great-West bought London Life. Why does it make sense? This is a consolidation within the same industry. We are talking here consolidation across.

In order for this to happen, you need to change the rules of the game. Now, these players will act and react very rapidly; you will be surprised. First, the analysts will do their job; then consumers will do their job and the papers and the political people will do theirs. But the pressure will be there for that to happen, because you have created the momentum for it. Secondly, without revealing anything, you know that everybody has been talking to everybody else for the last two years about why there is no transaction. It does not make sense because the rules of the game preclude us from doing it. I have been talking to a bunch of people and they have been talking to others. We have been dancing with everybody, but it does not make sense. We do not have the same chance as the other guys have because the rules are such that they are the only ones to do the dance, to be on the floor, so I am pretty clear on that. Do it and look at it.

Supposing I am wrong, what is the consequence? There are no negatives. You only have an upside, you do not have a downside. The status quo will prevail. Then you can look at a lot of things. I am saying that we need more competition, and I believe it can come from Canada. I am just asking you to give it a chance. Give a chance to Canadian players to play the game. Give a chance so that consumers and small business will be better served by an industry that will be consolidated within itself across the pillars. This is the main point.

Senator Austin: One major bank CEO commented that time is critical to their merger application, that business circumstances change and that therefore the possibility of merging on the terms they have settled are changing. Your scenario, as I understand it, brings together, in the critical path of decision making, a major bank review and applications from the second-tier group at the same time. It would be next summer at the earliest that the

atteindre cet objectif si les institutions qui sont présentent sur le marché s'investissent beaucoup dans leurs activités.

Et n'oubliez pas une chose. La réalité à laquelle vous êtes maintenant confrontés résulte des règles qui sont actuellement en vigueur. Comment se fait-il que seulement deux grandes banques proposent de fusionner? Eh bien, parce que ce sont les seules banques qui puissent le faire sur les plans à la fois légal, comptable et financier. Les autres n'envisagent pas de le faire parce que cela n'aurait pas de sens dans leur cas. Prenons l'exemple des fusions de compagnies d'assurances — la Compagnie Great-West a acheté London Life. Pourquoi cette décision s'imposait-elle? Eh bien, parce qu'il s'agissait d'un regroupement d'entreprises à l'intérieur d'une même branche d'activité. Dans ce cas-ci, nous parlons du regroupement d'entreprises dans différentes branches d'activité.

Donc, pour que cela puisse se faire, vous devez absolument changer les règles du jeu. Vous verrez que les principaux intéressés réagiront très rapidement à tout changement; vous en serez même surpris. D'abord, les analystes feront leur travail, ensuite les consommateurs feront le leur et les journaux et les responsables politiques s'occuperont du reste. Mais des pressions vont certainement s'exercer sur les décideurs pour concrétiser de tels changements, parce que vous avez déjà donné l'impulsion en quelque sorte. Deuxièmement, vous n'êtes certainement pas sans savoir que depuis deux ans, les gens discutent entre eux de la situation en se demandant pour quelle raison il n'y a pas eu de transaction. Le fait est que ce n'est pas possible parce que les règles actuelles nous empêchent de le faire. Pour ma part, j'en ai discuté avec beaucoup de gens qui, eux, en ont discuté avec d'autres. Depuis un moment nous essayons de danser un peu avec tout le monde, mais nous n'arrivons pas à bien suivre la musique. Nous n'avons pas les mêmes possibilités que les autres, car les règles actuelles sont telles que ces entreprises-là sont les seules à pouvoir aller sur la piste et danser comme il faut. Cela me semble assez évident. Alors je vous encourage à agir et à vous pencher sur la situation dans son ensemble.

Supposons que je me trompe; quelles en seraient les conséquences? Le fait est qu'il ne peut y avoir de conséquences négatives. Plutôt que des inconvénients, il n'y a que des avantages. Le statu quo se maintiendra. Et vous aurez à ce moment-là la possibilité d'envisager toutes sortes de possibilités. À mon avis, il y a lieu d'intensifier la concurrence, et cela peut se faire à mon avis à partir du Canada. Je vous demande simplement d'essayer. Donnez la chance aux acteurs canadiens de participer au jeu. Donnez-leur une chance pour que les consommateurs et la PME soient mieux servis par une industrie qui aura réussi à exécuter une consolidation intersectorielle. C'est ça qui est essentiel.

Le sénateur Austin: Le P.-D.G. d'une grande banque nous a dit qu'il va falloir répondre rapidement à la demande de fusion, parce que la situation d'une entreprise peut évoluer et que par conséquent les conditions sur lesquelles se sont entendus les deux parties ne seront peut-être plus les mêmes. Si je comprends bien le scénario que vous nous proposez, le chemin critique décisionnel engloberait une étude générale des banques et du

Minister of Finance would be in a position to consider the major bank mergers.

Mr. Rousseau: First, the comment is right: timing is key. Second, the reason why their process is delayed is because they have been working the other way around, completing a business deal without knowing the rules of the game and pushing for the other way around. Put in the rules of the game, and we will provide you with a business deal. That is how it should be. This is a marketplace, but only under specific rules of the game that are put in place by governments.

Third, second-tier transactions do not raise competitive issues for the Competition Bureau as much as the other big banks. If we wanted to merge with another insurance or mutual funds company, whatever, I do not even know if we would go before a committee. We will go there, but it is not a big deal because we are not providing new competitors, closing branches or consolidating anything.

Finally, whatever you do on this, I would be surprised if there will be an answer before next summer for a bunch of other reasons.

Senator Austin: The consolidation of the U.S. banking system and the significance of that process in both scope and scale need to be fleshed out. Perhaps we can come back to that or some other senator can take those issues on because they are very relevant to the competitive situation in Canada.

Senator Tkachuk: The conundrum that we all have been dealing with is a question of competition in providing choices for consumers in the wake of what has transpired with the merger question, and all the rest of it. You have put together an orderly process in your presentation, but how will a bank merging with an insurance company help the farmer in Estevan, Saskatchewan, who has maybe four or five choices now and may only have three? How will you, merging with an insurance company or a bank in the west, make one bit of difference to him or her?

Mr. Rousseau: In my opening remarks, the written part, I mentioned something about it, but I did not verbally. Let us say that the merger of a bank and an insurance company will create

secteur bancaire et l'examen simultané des demandes des institutions financières de deuxième rang. À ce moment-là, le ministre des Finances ne pourrait se pencher sur les demandes de fusion des grandes banques avant l'été prochain au plus tôt.

M. Rousseau: D'abord, vous avez tout à fait raison: le facteur temps est très important dans ce contexte. Deuxièmement, si on doit retarder l'examen de leur projet de fusion, c'est parce que les parties intéressées ont mis la charrue devant les boeufs lorsqu'elles ont décidé de conclure une entente commerciale sans connaître les règles du jeu et en voulant à tout prix naviguer à contre-courant. Établissez d'abord les règles du jeu, et ensuite on vous fera une proposition. C'est ainsi que cela devrait être. On parle bel et bien d'un marché, mais d'un marché où les intéressés se conforment aux règles précises qu'impose le gouvernement.

Troisièmement, les transactions intéressant les institutions de deuxième rang ne soulèvent pas les mêmes difficultés de concurrence pour le Bureau de la concurrence que celles qui touchent les autres grandes banques. Si nous voulions fusionner avec une compagnie d'assurances ou société de fonds communs de placement, je ne sais même pas si nous serions obligés de nous présenter devant un comité. Nous le ferions s'il le fallait, mais à mon sens, cela ne devrait poser aucun problème, car dans notre cas, il ne serait pas question de faire entrer sur le marché de nouveaux concurrents, ni de fermer des succursales ou de proposer une consolidation.

Enfin, quelle que soit votre décision, je serais très surpris, pour toutes sortes de raisons, qu'on puisse obtenir une réponse avant l'été prochain.

Le sénateur Austin: Il convient à mon avis d'examiner plus en profondeur la consolidation du secteur bancaire américain, de même que les conséquences de cette consolidation du point de vue de la diversification et de l'échelle des activités. Peut-être pourrions-nous y revenir un peu plus tard, ou encore un autre sénateur voudra peut-être vous interroger à ce sujet parce que ces questions ont une grande pertinence pour la compétitivité du marché canadien.

Le sénateur Tkachuk: Notre dilemme à nous tous est de voir comment nous pouvons préserver le caractère concurrentiel de notre marché tout en offrant un bon éventail de choix aux consommateurs dans le contexte d'éventuelles fusions, avec tout ce que cela comporte comme conséquences. Vous nous avez proposé, dans vos remarques liminaires, un processus bien ordonné qui prévoit plusieurs étapes, mais je me demande néanmoins comment le fait de permettre à une banque de fusionner avec une compagnie d'assurances va aider un agriculteur d'Estevan, en Saskatchewan, qui a maintenant quatre ou cinq choix mais finira peut-être par n'en avoir plus que trois? En quoi la fusion de votre banque et d'une compagnie d'assurances ou d'une banque dans l'Ouest du Canada changera-t-elle la situation de cet agriculteur?

M. Rousseau: Dans notre mémoire, nous abordons un point que je n'ai pas repris dans mes remarques liminaires de ce matin. Disons que la fusion d'une banque et d'une compagnie new competitive forces up to the point where consumers, small businesses and farmers will have new choices.

Now, what do we put together? We put together, basically, the capital of our investors, of our shareholders, in a holding company, and that capital will be used to deploy our resources in four areas. These are the four areas where you have fixed cost aspects, and economies of scale are important. First, you have the fixed cost of training our employees. You have R & D, the material and everything you need to do that. You have the cost of training employees in credit finance, wealth management and other areas. This is key if you want to be competitive. You are good because you have good employees; otherwise you are no good. Training is important and training is much easier if you have a larger capital base.

Second, technology is available, but some technologies are more costly, and because of that, you need larger capital.

Third, brand name is a key fixed-cost element. The farmer you are talking about does not know me, but he may have a chance to know me if I am a lot bigger because I will have the capacity to publicize myself in the market, which is not the case right now.

Fourth, capital is another fixed cost. If you have a larger capital base, you can raise new capital more easily than if you do not.

These four elements create a critical mass in these new institutions. Given that, you will have institutions that will be choosing to go where there is a better margin, and there are pretty good margins in a lot of finance industries. For example, we have started financing small businesses over the last two years. We have been ranked number one by a company based in Toronto, Art and Associates. This company serves all the small business people across Canada. They are paid by the bank to do an independent assessment, and they rank quality efforts as number one. Why were we ranked number one? We decided to go into a niche market and be there as a newcomer. We are creating a new competitive force in Kitchener, for example, where we opened a lend centre. This is how the market will be working. It is not theory, it is reality. If you have new competitive forces in the marketplace coming from the regrouping of institutions that are in different fields, you will have new competitors and you will better serve Canadians.

d'assurances intensifiera la concurrence au point de garantir aux consommateurs, à la PME et aux agriculteurs un plus vaste éventail de choix.

Qu'est-ce qu'on regroupe au juste dans le contexte d'une fusion de ce genre? Eh bien, nous regroupons les capitaux de nos investisseurs et de nos actionnaires au sein d'une société de portefeuille, et ces capitaux servent ensuite à assurer la bonne utilisation de nos ressources dans quatre secteurs précis. Il s'agit des quatre secteurs où il y a une part de coûts fixes, d'où la nécessité d'économies d'échelle. Premièrement, il y a le coût fixe associé à la formation des employés. Il y a la R-D, le matériel et tout ce qui s'y rattache. Il y a également le coût de la formation des employés dans le domaine du financement par le crédit, de la gestion des richesses, et d'autres secteurs clés. Ce genre de formation est tout à fait essentiel si vous voulez être concurrentiel. Vous n'êtes efficace que si vous avez des employés efficaces; autrement dit, vous ne valez rien. La formation revêt donc une importance critique et est largement facilitée si vous disposez d'un important capital primaire.

Deuxièmement, les nouvelles technologies sont disponibles, mais certaines d'entre elles coûtent plus cher, et pour cette raison, vous avez besoin d'un capital plus important.

Troisièmement, les activités liées à la notoriété du nom commercial constituent un élément clé des coûts fixes. L'agriculteur dont vous parlez ne me connaît pas pour le moment, mais il aura peut-être l'occasion de me connaître si je fais de la publicité pour mes produits ou services, ce qui n'est pas le cas à l'heure actuelle.

Quatrièmement, le capital est un autre coût fixe. Si vous disposez d'un capital primaire plus important, il vous est plus facile de réunir des capitaux.

Ces quatre éléments réunis créent par conséquent une masse critique dans les nouvelles institutions qui s'implantent. Certains institutions voudront donc se spécialiser dans les branches d'activité qui offrent la marge la plus intéressante, et en réalité, il y a de bonnes marges dans bon nombre de branches du secteur des services financiers. Par exemple, il y a deux ans, nous avons commencé à financer les petites et moyennes entreprises. D'ailleurs, une compagnie torontoise, Art and Associates, nous classe au premier rang. La compagnie en question dessert l'ensemble du secteur de la PME au Canada. Elle est payée par la banque pour faire une évaluation indépendante, et d'après elle, nous sommes au premier rang en raison de l'importance que nous attachons à la qualité de nos produits et services. Pourquoi sommes-nous au premier rang? Eh bien, parce que nous avons décidé de trouver un créneau intéressant et de nous y lancer. De même, les forces de la concurrence sont plus vigoureuses à Kitchener, par exemple, depuis que nous y avons inauguré un centre de prêt. C'est ainsi que va évoluer le marché. Et ce n'est pas une théorie; c'est la réalité. Si la concurrence s'intensifie grâce au regroupement d'institutions qui oeuvrent pour le moment dans des branches d'activité différentes et à l'arrivée sur le marché de nouveaux concurrents, les Canadiens seront sans aucun doute mieux servis qu'ils ne le sont maintenant.

The capital that you have can be deployed in different areas. You can choose to go into the securities market in lending in other aspects. This is a matter of strategies. However, when you have competitive forces, institutions will have the incentive to go where you can make money and serve clients, and that is how the market will react.

If you do not have that, if you only have four big banks who serve clients, you have to regulate it a lot to make sure that they are where you want them to be. You do not have competition, and competition in the financial industry as a way of delivering the product and the service to clients is no different than it is in the cellular phone business. It is the same approach.

Mr. Robert Cardinal, Chief Financial Officer, Laurentian Bank of Canada: I would like to raise an additional point. Would a new organization, such as a merged bank, like Laurentian Bank, and let us say an insurance company, be able to use alternative distribution channels that the banks do not use presently? Those channels are the independent insurance brokers, through which we can distribute banking product packages, and those distribution channels are unique. They have not been developed by the banks yet, but this is one of the major synergies that could exist with the merger of a smaller bank and a life insurance company.

Senator Kroft: I want to continue exactly where Senator Austin was. I understand clearly what you are saying: We should create the rules that will allow the competition and let the competition know where they stand. Then everything will happen more quickly than we think it will. However, that runs contrary to a lot of what we have been hearing.

The theory of the MacKay report is that there should be no absolute prohibition by definition against merger if there are opportunities for new or reorganized competition. I am having trouble with the time line. We have heard again and again that the power of the existing major banks, because of their franchise and their position in the marketplace, is so great that it is unrealistically optimistic to assume that new entrants or other combinations, such as some expansion of the credit union industry, would succeed. Great West and London Life, for example, have indicated considerable disinterest in this process, including the payments system and everything else. They say, "We are in the insurance business and that is where we build."

You have very articulately and enticingly given us the theory of how one might like the process to go. However, that does not seem to square with the concern, which we have often heard repeated, that the major financial institutions, especially in the case of a merger, would have so overwhelming an edge or lead Le capital que vous possédez peut être déployé dans des secteurs différents. Vous allez peut-être décider de vous lancer sur le marché des valeurs mobilières ou encore de vous spécialiser dans d'autres formes de prêts. Tout dépend des stratégies que vous aurez jugé bon d'adopter. Mais dans un contexte de concurrence soutenue, les institutions voudront obligatoirement être présentes là où il est possible de faire de l'argent tout en desservant une clientèle donnée, et le marché va forcément réagir en ce sens.

Mais si cette possibilité n'existe pas, si vous n'avez que quatre grandes banques qui servent leurs clients, vous êtes obligé de leur imposer beaucoup de règlements pour vous assurer qu'elles font ce qu'elles sont censées faire. La concurrence ne s'exerce donc pas, et la concurrence dans le secteur des services financiers pour ce qui est d'offrir certains produits et services n'est guère différente que dans le secteur du service téléphonique cellulaire. L'approche est la même.

M. Robert Cardinal, directeur financier, Banque laurentienne du Canada: Je voudrais soulever un autre point important. Est-ce qu'une nouvelle organisation, c'est-à-dire le produit de la fusion d'une banque, comme la Banque laurentienne, et d'une compagnie d'assurances, mettons, pourrait recourir à d'autres circuits de distribution que les banques n'utilisent pas à l'heure actuelle? Il pourrait s'agir, entre autres, de courtiers d'assurances indépendants par l'entremise desquels nous pouvons distribution sont uniques. Ils n'ont pas encore été exploités par les banques, mais c'est justement un bon exemple de la synergie importante que pourrait créer la fusion d'une petite banque et d'une compagnie d'assurance-vie.

Le sénateur Kroft: Je voudrais poursuivre la discussion qu'a lancée le sénateur Austin. Je comprends très bien ce que vous nous dites: Nous devrions établir des règles qui favorisent la concurrence et clarifier la situation pour que les intéressés sachent où ils en sont. Les choses évolueront alors beaucoup plus rapidement qu'on le croit. Il reste que cette vision ne cadre pas avec les vues de bon nombre de nos témoins.

La prémisse du rapport MacKay, c'est qu'il ne faut pas écarter ou interdire les fusions si ces dernières permettent de renouveler ou de réorganiser les forces de la concurrence. C'est surtout le plan d'exécution qui pause problème à mon avis. Nous avons entendu dire à maintes reprises que les grandes banques, à cause de leur franchise et de leur position sur le marché, sont tellement puissantes qu'il est irréaliste de croire que les nouveaux venus ou les entreprises créées à la suite d'un rapprochement — par exemple, si les coopératives de crédit décidaient d'élargir leur champ d'action — réussiraient dans ce nouveau contexte. Les compagnies Great West et London Life nous ont fait savoir, par exemple, qu'elles se désintéressent complètement de tout ce processus, y compris le système des paiements. Elles nous ont dit qu'elles existent pour vendre des assurances et que c'est dans ce secteur-là qu'elles comptent prendre de l'expansion.

Vous nous avez donné une description très lucide et séduisante de la façon dont ce processus pourrait se dérouler en théorie. Mais cela ne semble pas répondre à la préoccupation exprimée à maintes reprises selon laquelle les grandes institutions financières, notamment à la suite d'une fusion, auraient un avantage tellement

that the balanced competition you expect within months would not be possible. I am having trouble reconciling those two visions.

Mr. Rousseau: Your comments and questions touch on many aspects of the subject. I have read other submissions in the papers. I understand that you have received mixed reports on some of the major issues, including, for example, competition in the retail market. Some people will suggest that the retail market is competitive, while others will argue the opposite.

Your question assumes that if we go ahead with what we propose, the merger of the two banks will automatically move forward. That is implicit in what you said. But, the new competitive force will counterbalance that. Those are two different issues. I did not say much about the merger in my brief.

We, as Canadians, are facing quite a dilemma. This market is spread over our country. Given the number of transactions, the number of consumers, and the wealth of the management, it is not a large market by world standards. You want to create a degree of competition in that market, and, at the same time, given the preference of Canadians, you should like to keep this in the hands of Canadians as much as possible. That is the challenge and the dilemma everyone is facing.

There are not too many ways through that dilemma. I do not know the future, and I am not sure what we will end up with exactly, but the odds are that competition will increase, since there is not much of a downside what I propose and it will most likely bring new transactions if the incentives are there. Those new transactions will bring new competitive forces. That is not the end of the world. It will probably not change the big decision you must make concerning the bank merger, and it will not preclude some of these merged banks from being forced to sell some assets in order to make the deal acceptable if it goes through. That is a related but separate issue.

We would like to have more competition within that marketplace. It can come from newcomers, either from inside or outside. Several people and institutions and a lot of capital would be available if the right incentives were put in place for this to happen. At least you will have that.

You would be surprised at the speed at which that can happen. Everybody knows the story about Great West and London Life and how quickly it was done. Most business deals are done very quickly. They may not be good deals, but your question is about the speed. Normally, business animals are pretty fast to give a shot at something if there is a real incentive for doing it. I would not be

accablant que l'équilibre qui devrait à votre avis s'établir dans les mois qui suivent ne se concrétiserait pas. Disons que j'ai du mal à concilier ces deux visions.

M. Rousseau: Vos remarques et vos questions concernent de nombreux aspects différents de la question. J'ai lu des articles dans les journaux qui présentaient les arguments d'autres intéressés. Je crois savoir que vous avez entendu des opinions contradictoires sur certaines des questions les plus importantes, y compris, par exemple, sur la concurrence qui s'exerce sur le marché de détail. Certains prétendent que le marché de détail est concurrentiel, alors que d'autres sont de l'avis contraire.

Votre question suppose que si le gouvernement adopte la ligne de conduite que nous lui conseillons, la fusion des deux banques se fera automatiquement. C'est d'ailleurs implicite dans vos commentaires. Mais la nouvelle force concurrentielle servira de contrepoids à cette éventualité. En fait, il s'agit de deux questions bien distinctes. Je n'ai d'ailleurs pas beaucoup parlé de la fusion dans mon mémoire.

Nous, les Canadiens, nous trouvons devant un dilemme. Le marché en question est réparti dans toutes les régions du pays. Étant donné le nombre de transactions, le nombre de consommateurs, et l'importance des richesses gérées, on peut dire que, par rapport au reste du monde, ce n'est pas un gros marché. Vous voulez évidemment favoriser la concurrence sur ce marché et en même temps, étant donné les préférences exprimées par les Canadiens, vous aimeriez que ces entreprises restent dans la mesure du possible entre les mains d'entrepreneurs canadiens. Voilà donc notre dilemme à nous tous.

Mais il n'y a pas tellement de façons de sortir de ce dilemme. Je ne peux pas prédire l'avenir et je ne sais pas trop ce qui va finir par se produire, mais il y a de fortes chances pour que la concurrence s'intensifie, surtout que ma proposition ne comporte pas de véritables conséquences négatives et qu'elle va probablement entraîner au contraire de nouvelles transactions si les mesures d'incitation appropriées sont créées. Ces nouvelles transactions vont nécessairement amener une intensification de la concurrence. Ce n'est pas la fin du monde. Cela ne va sans doute pas influer sur la grande décision que vous devez prendre concernant la fusion des banques, et elle n'empêchera pas non plus ces banques fusionnées d'être forcées de vendre certains éléments d'actif pour rehausser l'attrait de ce projet s'il finit par être approuvé. C'est une question connexe mais distincte en même temps.

Nous aimerions qu'une plus forte concurrence s'exerce sur ce marché. Cette concurrence accrue peut venir des nouveaux venus, soit canadiens, soit étrangers. Pas mal de gens et d'institutions, et surtout beaucoup de capital, seraient disponibles si on créait les encouragements appropriés. Vous auriez au moins ça.

Vous seriez certainement surpris de voir la rapidité avec laquelle la situation peut évoluer. Tout le monde connaît l'histoire de Great West et de London Life et la vitesse à laquelle cette fusion a été exécutée. La plupart des marchés de ce genre se concluent très rapidement. Il ne s'agit pas toujours de bonnes affaires, mais votre question concerne le délai d'exécution.

worried about this. The opposite case will probably occur, and there will be a lot happening.

Let us do that, then. There is a real upside, no negative side, and no big downside. It will have some influence on the merger, but only if you reverse the process, put that in place first, and look at the merger afterwards; otherwise, it does not make sense. I am not saying do only this, I am saying do this first. You still have the choice to do many other things later, but this has never been done.

I agree that if there is a chance that some corporate movement could regroup and create a new bank, they should do it. I am not talking about second-tier banks. I am talking about second-tier financial institutions resulting from deals between all the second-tier companies together.

How can we break the lead of these big guys? We have 150 years of business. We are one of the oldest Canadian institutions. We have been in business for a long time. We are number nine in Canada. We have been providing a dividend to our shareholders. Since day one we have been a public company. We are smaller than many of our competitors. Royal Bank out-produces Laurentian Bank every year. That is a good thing to think about when I wake up in the morning so that I have something to do that day. However, although size is not crucial for doing a lot of things, it is a key element for doing big things. We must be focused. We must be a niche player.

For example, we are number one in several product lines: serving financial intermediaries, serving independent brokers in Canada, deposits and mutual fund loans, and others. Why is it that we are number one in some of the product lines? It is because we are so small. We have 2 per cent of the Canadian banking market share, so the likelihood of serving an independent broker in Kelowna who is already serving one of my clients is 2 per cent. The likelihood of any capitalization between my business on this side and my own business is close to zero. Hence, I can provide new services to the consumer through that back door. In fact, I can retail at the branch level and wholesale through the back door through these independent brokers.

On the other hand, if I were too big, say 12 per cent of the market share, every day I would get phone calls from branch managers and branch employees saying, "This guy is on my turf." Competition is a tricky game. Let us have a bit of confidence in the marketplace. Let this happen. You will be surprised at how the big banks will feed the competition at the local market.

Normalement, les gens qui sont en affaires n'hésitent pas à tenter leur chance si on les encourage à le faire. À mon avis, cela ne devrait pas vous inquiéter. C'est sans doute l'inverse qui sera vrai — c'est-à-dire un regain important d'activité.

Donc, allons-y. Cela présente de vrais avantages, pas d'inconvénients — du moins pas de gros inconvénients. Cela pourrait influer jusqu'à un certain point sur la fusion, mais uniquement si vous faites l'inverse, c'est-à-dire d'abord établir les règles et examiner ensuite le projet de fusion; autrement, ça n'a pas de sens. Je ne vous dis pas de ne faire que cela; je vous dis simplement que c'est ça que vous devez faire d'abord. Vous avez toujours la possibilité de faire autre chose par la suite, mais ce que je propose n'a pas été fait jusqu'à présent.

Je suis d'accord pour dire que s'il y a des chances pour que certaines sociétés se regroupent et créent une nouvelle banque, elles devraient le faire. Là je ne parle pas des banques de deuxième rang. Je parle des institutions financières de deuxième rang qui pourraient être créées si l'ensemble des entreprises de deuxième rang concluaient un marché.

Comment peut-on éliminer l'avantage des grandes institutions? Eh bien, nous sommes en activité depuis 150 ans. Nous sommes l'une des plus anciennes institutions canadiennes. Notre entreprise existe donc depuis fort longtemps. Nous sommes au neuvième rang au Canada. Nous payons des dividendes à nos actionnaires. Nous sommes depuis toujours une entreprise publique. Nous sommes plus petits que bon nombre de nos concurrents. La Banque royale produit plus que la Banque laurentienne chaque année. D'ailleurs, j'aime bien me le rappeler en me levant le matin pour avoir un projet bien précis pour la journée. Cependant, même si la taille d'une entreprise est sans importance dans certains contextes, elle compte pour beaucoup quand on veut mener à bien un projet très ambitieux. Nous devons par conséquent nous concentrer sur notre grande priorité. Nous devons nous trouver des créneaux.

Par exemple, nous nous plaçons au premier rang dans plusieurs lignes de produits: les services dispensés aux intermédiaires financiers et aux courtiers indépendants au Canada, les dépôts et les prêts pour l'acquisition de fonds mutuels, et d'autres services. Comme se fait-il que nous soyons au premier rang pour certaines gammes de produits? C'est parce que nous sommes si petits. Nous ne détenons que 2 p. 100 du secteur bancaire canadien, ce qui veut dire que la probabilité que nous desservions un courtier indépendant de Kelowna qui compte un de mes clients parmi les siens est de seulement 2 p. 100. La possibilité que les capitaux qui financent ma principale activité commerciale servent à financer mes activités dans ce secteur est à peu près nulle. Par conséquent, je peux offrir de nouveaux services aux consommateurs par la porte arrière en quelque sorte. C'est-à-dire que je peux offrir ces services dans les succursales et profiter des prix de gros par l'entremise de ces courtiers indépendants.

Par contre, si nous étions une grande banque qui détenait, mettons, 12 p. 100 du marché, les directeurs et les employés des succursales m'appelleraient tous les jours pour me dire: «Ce type-là empiète sur mon territoire». La concurrence est un jeu assez délicat. Faisons donc confiance au marché. Faites en sorte que cela puisse se produire. Vous serez assez surpris de voir que

It would be different if you were talking about Bell Canada servicing the Bombardiers of this world. That is not our market, and that may not be the merged bank's market, because the Bombardiers of the world have access to the world's first-class institutions and will be served by them at a highly competitive level. So your concern is for the level of competition in the local marketplace, and that concern can be much diminished if you do have new competitors emerging from that regrouping of institutions.

The brand name aspect, the fixed costs, the training, and the four areas I mentioned are key for competition. Those are coming with the new deals.

Your final point was will that happen. Honestly, I do not know for sure. I would give it a try, and the sooner, the better.

Senator Austin: Given your confidence that diverse financial institutions at the second-tier level have a business interest in coming together, why do you feel we need the addition of rule structure to give those institutions an incentive? For example, earlier you discussed denying some institutions access to the payments system so that they will come together with those who have access.

It seems quite artificial for us to create that kind of a policy when there are natural economic and market incentives to come together in any event in order to be competitive and to drive unit productivity.

Mr. Rousseau: I do not think that is right. First, under the current legal rules of the game, the only way for us to get together with an insurance company is to merge with them. We must acquire them and then amalgamate.

Second, the only way we can do it financially is through a transaction that will create a chunk of goodwill, because that transaction is cross-border and not economical.

Senator Austin: Let us agree that we can change the accounting rules and then look at the other additions you are proposing.

Mr. Rousseau: The ownership aspect is very simple. Already implicit in the Canadian Bank Act is the concept of a bank holding company. This is what we have. We are a bank holding company even though we are called a bank. Just change one paragraph in the Bank Act to say that either a bank that has a sub or a holding company that has a sub, which could be a bank, can be regulated by this act

les grandes banques stimuleront la concurrence sur les marchés locaux.

Ce serait différent s'il était question que Bell Canada desserve les Bombardier de ce monde. Ce n'est pas notre marché, et il est possible que ce ne soit pas non plus le marché de la banque fusionnée, car les Bombardier de ce monde ont accès aux meilleures institutions du monde et pourront y obtenir des services très concurrentiels. Donc, ce qui doit vous préoccuper, c'est le degré de concurrence qui existe sur les marchés locaux, et vos préoccupations disparaîtront si de nouveaux concurrents intègrent ce marché à la suite du regroupement de plusieurs institutions.

La notoriété du nom commercial, les coûts fixes, la formation — c'est-à-dire les quatre secteurs dont j'ai parlé tout à l'heure sont tous des secteurs clés du point de vue de la compétitivité. Tous ces éléments-là accompagneront les nouveaux marchés qui sont conclus.

Dans votre dernière question, vous me demandiez si cela pouvait se concrétiser. Honnêtement, je ne le sais pas. Mais je pense qu'il faut essayer, et le plus tôt sera le mieux.

Le sénateur Austin: Comme vous semblez être sûr que les diverses institutions financières de deuxième rang ont intérêt à se regrouper, pourquoi estimez-vous qu'il faut aussi établir des règles pour les encourager? Par exemple, tout à l'heure, vous parliez de la possibilité qu'on refuse l'accès du système de paiements à certaines institutions pour qu'elles soient plus motivées à se regrouper avec celles qui y ont accès.

C'est un peu artificiel d'élaborer une politique de ce genre alors que les conditions de l'économie et du marché en général inciteront normalement les intéressés à se regrouper de toute façon pour rester concurrentiels et pour accroître leur productivité.

M. Rousseau: À mon avis, vous vous trompez. D'abord, en vertu du cadre juridique actuel, si nous voulons nous regrouper avec une compagnie d'assurances, nos deux entreprises doivent fusionner. Autrement dit, nous devons acheter l'autre compagnie et procéder ensuite à une fusion des deux entités.

Deuxièmement, si nous voulons que ce soit avantageux pour nous sur le plan financier, nous devons opter pour une transaction qui va créer un écart d'acquisition important, étant donné qu'il s'agit d'une transaction transfrontière qui autrement n'est pas économique en ce qui nous concerne.

Le sénateur Austin: Entendons-nous sur la nécessité de changer les règles comptables, et ensuite, nous examinerons vos autres propositions.

M. Rousseau: La question de la propriété est fort simple. La Loi canadienne sur les banques englobe implicitement le concept d'un holding bancaire. C'est d'ailleurs ce qui existe déjà dans notre cas. Nous sommes un holding bancaire, même si nous sommes considérés comme une banque. Il suffirait de modifier un paragraphe de la Loi sur les banques pour prévoir que soit une banque ayant une filiale, ou un holding ayant une filiale, qui pourrait être une banque, soit assujetti aux règlements d'accompagnement de la loi.

Banques et commerce

That is important, because then you will have put in place legal and accounting rules that will be the same for everybody, and you can say that you do have a level playing field for everybody.

Senator Austin: I am comfortable with that. However, I am not comfortable with the following scenario: A medium-sized trust company that has access to the payments system comes into a financial negotiation with a mutual fund. The mutual fund does not have access to the payments system because we have decided to restrict it. Therefore, we have conferred an economic value on access to the payments system, which carries over into the negotiation between the two organizations.

Mr. Rousseau: You have also conferred economic value on the part of the business that is selling insurance. Take the opposite rule. You are comfortable with the legal and the economic points. Where you are not as concerned is the status quo that I am proposing concerning the legal capacity of doing what the other guys are doing.

Senator Austin: Here I just see building economic values that might be artificial.

Mr. Rousseau: Take the opposite road. We will implement access to the payment system and allow banks to sell insurance at the same time, so that we have equal powers. We know that once you get into the insurance distribution capacity, other concerns, other issues arise, including the question of how to protect consumer information and how to implement all of those regulations.

Moreover, the only reason I propose the status quo there — and this is in my document — is the facility with which you will be able to process this politically. In this country, we do not have consensus on the questions of insurance distribution, car leasings, and the payment system. That is evident from the testimony you have heard and the questions you have asked. I am presenting the issue from my side and you will have to look at it further down the road, but the important thing is not individual power; it is the capacity to have this process occurring. It is not a big deal. I am not against that. If you want to do it, do it. If you do it on top of the other things, there will probably be delays.

Mr. Cardinal: I know the financial point of view. The rule of economies of scale suggests that if you leave the status quo, that is, if you do not give the insurance companies access to the payments system and, at the same time, if you do not allow the banks to sell insurance products in their branches, then you force the institutions to stick with what they know, to stick to their netting. Because of the high costs, especially in terms of technology, associated with entering the payments system or implementing the sale of insurance products in bank branches, in the short term, you will not build economies of scale. However, eventually you will build those economies of scale, because of the entry cost of those institutions.

C'est important, car à ce moment-là, les règles juridiques et comptables seront les mêmes pour tout le monde, et vous pourrez effectivement affirmer que tout le monde est sur un pied d'égalité.

Le sénateur Austin: Cela me semble acceptable. Par contre, le scénario suivant l'est beaucoup moins: une société de fiducie de taille moyenne qui a accès au système des paiements entame des négociations avec une société de fonds mutuels. Cette dernière n'a pas accès au système de paiements parce que nous avons décidé qu'elle ne devrait pas y avoir accès. Ainsi nous aurons rattaché une valeur économique à l'accès au système des paiements, ce qui influe également sur les négociations entre les deux organisations.

M. Rousseau: Mais vous y avez également rattaché une valeur économique dans le cas des entreprises qui vendent des assurances. Examinons donc la règle inverse. Vous acceptez volontiers les aspects juridiques et économiques. Par contre, le fait que je propose le statu quo pour ce qui est de la capacité légale de faire ce que font les autres vous préoccupe beaucoup moins.

Le sénateur Austin: Je crains simplement qu'on établisse des valeurs économiques qui soient tout à fait artificielles.

M. Rousseau: Prenons la possibilité inverse. Supposons qu'on ouvre l'accès au système de paiements et qu'on permette aux banques en même temps de vendre des assurances, de telle sorte que nous ayons tous les mêmes pouvoirs. Nous savons tous que du moment qu'on nous attribue le pouvoir de vendre des assurances, d'autres problèmes surgissent, y compris celui de la protection des renseignements personnels et la mise en application de tous ces règlements.

De plus, si je propose le maintien du statu quo dans ce cas-là—et j'en parle dans mon mémoire— c'est uniquement en raison des avantages que cela comporte pour vous sur le plan politique. Pour le moment, il n'y a pas de concensus au Canada sur la question de la vente des assurances, du crédit-bail automobile et du système de paiements. Cela ressort clairement des témoignages que vous avez reçus et des questions que vous avez posées. Je présente mes opinions personnelles à ce sujet et vous devrez examiner plus en profondeur toutes ces questions par la suite, mais ce qui compte dans tout cela ce n'est pas le pouvoir individuel, mais plutôt la possibilité de faire enclencher ce processus. Ce n'est pas bien important. Et je ne suis pas contre. Si vous voulez le faire, faites-le. Si vous le faites en plus de tout le reste, il y aura sans doute des retards.

M. Cardinal: Je connais les arguments financiers. La règle des économies d'échelle veut que si l'on maintient le statu quo — c'est-à-dire si on ne permet pas aux compagnies d'assurances d'accéder au système de paiements et si vous ne permettez pas non plus aux banques de vendre les assurances dans les succursales, vous foreze les institutions à s'en tenir à leur domaine d'expertise et à leur positionnement. À cause des coûts élevés, notamment des technologies de pointe, qu'exige l'intégration au système de paiements ou la vente de produits d'assurance dans les succursales, dans l'immédiat, il vous sera impossible de bénéficier d'économies d'échelle. Par contre, vous finirez par créer des économies d'échelle, en raison des coûts d'intégration que doivent supporter ces institutions.

It is more efficient, if indeed your objective is the ultimate efficiency of the whole financial services sector, to encourage, to set the rules, to let institutions which have complimentary forces to stay in what they know, but to allow them to merge.

Senator Austin: I agree with you conceptually. I am looking at the micro-deal, and it does not change, in my opinion, whether or not we keep the status quo barriers or we allow entry into such things as the payments system and insurance and so on. You made the point that a bank does not necessarily really understand the insurance business. As a bank, you should not belittle the talents of the people with whom you want to negotiate by saying that banks doing insurance will not change anything. But you are not doing it because it is an enormous thing to do and it is a very different business. An asset business is very different from a liability business.

Mr. Rousseau: I am pleased that we agree on the first two points, the legal and the accounting matters.

Senator Austin: For the purposes of this discussion, we agree.

Mr. Rousseau: That is also the purpose we have. Regarding the third matter, on which we might differ, ultimately the payment system must be open or the insurance system must be open. My concern is more for the process. If you find a way whereby the process is not in any way reduced or impaired by that, I will vote for you.

Senator Austin: In the same area, there is another consideration of time on which I should like your views. Other systems are being put in place by non-regulated financial institutions such as GE, Blackstone, or Microsoft. They are all rushing into this business offering different ways of providing those services. How much time do we have before external competitive forces make some of our debates quite academic?

Mr. Rousseau: I believe the announcement of the proposed merger is almost a year old. The impact of time on these business deals is crucial for many obvious reasons, and that causes increased concern. However, I do not think there will be a big change in the competitive situation in Canada in the next six months. The global situation has changed and everybody is retrenching, giving us a little more time than we might otherwise have, because people will be a little more prudent about ventures here and there. Look at the results of last quarter. Therefore, Canada should take the time it needs to get the policy framework that Canadians need.

Si votre objectif ultime est d'accroître l'efficacité du secteur des services financiers en général, il serait plus utile de donner des encouragements, de fixer des règles, et de permettre aux situitions dont les forces se complètent de continuer d'oeuvrer dans les branches d'activité qu'elles connaissent le mieux tout en leur permettant de fusionner.

Le sénateur Austin: Je suis tout à fait d'accord avec vous sur le plan conceptuel. Ce qui m'intéresse, ce sont les transactions individuelles, et ce que vous dites ne change aucunement mon opinion, que nous gardions les obstacles actuels ou que nous permettions à d'autres acteurs d'accéder au système de paiements, de vendre des assurances, et cetera. Vous avez dit qu'une banque ne comprend pas nécessairement le secteur des assurances. En tant que banque, vous ne devriez pas dénigrer les talents des personnes avec lesquelles vous voulez négocier en prétendant que si les banques vendent les assurances, cela ne changera rien. Vous ne le faites pas pour le moment, justement parce que c'est un projet de grande envergure qui vous amène dans une branche d'activité très différente. Il y a toute une différence entre gérer des actifs et gérer des risques.

M. Rousseau: Je suis content de voir que nous sommes d'accord sur les deux premiers points, c'est-à-dire les questions juridiques et comptables.

Le sénateur Austin: Disons que pour les fins de la discussion, nous sommes d'accord.

M. Rousseau: Notre objectif est le même. Pour ce qui est du troisième point, sur lequel nous ne sommes peut-être pas d'accord, tôt ou tard soit le système de paiements, soit le secteur des assurances devra s'ouvrir. En réalité, c'est le processus qui me préoccupe le plus. Si vous trouvez le moyen d'y parvenir sans nuire de quelque façon que ce soit à l'intégrité du processus, je voterai pour vous.

Le sénateur Austin: Dans le même ordre d'idées, je vous invite à commenter l'importance du facteur temps dans un contexte un peu différent. Un certain nombre d'institutions financières non réglementées, comme GE, Blackstone et Microsoft, sont actuellement en train de mettre d'autres systèmes en place. Toutes ces entreprises se bousculent pour être les premières à trouver différentes façons d'assurer ces services. De combien de temps disposons-nous avant que nos concurrents externes rendent tous ces débats parfaitement futiles?

M. Rousseau: Si je ne me trompe pas, l'annonce du projet de fusion remonte à environ un an. Le facteur temps est très important dans le contexte de marchés de ce genre pour des raisons bien évidentes, ce qui peut aggraver les inquiétudes de certains. Mais à mon avis, la situation au Canada du point de vue de la concurrence ne vas pas beaucoup changer au cours des six prochains mois. La situation mondiale a évolué, et tout le monde est en pleine période de repli, ce qui nous donne un peu plus de temps que nous n'aurions eu autrement, étant donné que les gens seront plus prudents quand il s'agit de participer à des projets à droite et à gauche. Il suffit d'examiner les résultats du dernier trimestre pour le croire. En conséquence, le Canada devrait prendre tout le temps qu'il faut pour élaborer un cadre stratégique qui répond aux besoins des Canadiens.

These deals have been announced. They took that risk. It is their own risk, not yours, not mine. It is sad, but this is the fact of life. We should spend all of our energy putting into place the new rules of the game, and then we should look at all of this together.

Senator Austin: Your objective is to increase competition in the Canadian financial market, particularly through the development of the second-tier financial system. Are the large merger proposals intended to increase competition in the Canadian market, or are they designed to create an integrative pattern in the North American financial system?

Mr. Rousseau: Large mergers will not create new competitors in the Canadian market; rather, they are a concentration of the activities of capital. That is for sure. They will create more competitive Canadian institutions on the North American scene, because, if you want to be a player, but not America, you should be a bit bigger than I am. I am not out there because I do not have the capacity to be there. It has to do with the capital base you have.

Senator Austin: What is the public policy value in Canada of having large North American competitors owned by or based in Canada?

Mr. Rousseau: One of the big, crucial challenges they face — and here I sympathize — is a brain drain. We have that problem in Montreal where, for example, it is tough for me to find three money market dealers. The only way out is to try to lure one from the other institutions in Montreal. The same problem exists in Toronto. If local decision makers are not in place, you will not have the capacity to retrain or to keep good people. That is where the system falls down, and at the end of the day, you will not have much Canadian expertise in the financial industry.

The financial sector is probably one sector you want to be Canadian. Even though they do not love the banks, Canadians want their banks to be Canadian.

Senator Kelleher: I should like to focus now on a second-tier banking system. The members of the MacKay task force, being very concerned about whether sufficient competition would remain in the marketplace if we permit the four mergers, tried to determine where the competition could come from.

The United States has second-tier community banking. In England, as a result of all of the mergers, the building society stepped in and became a type of bank. Here in Canada, the MacKay report suggests that we should change the rules to facilitate entry into a type of second-tier banking system, which would involve the credit unions and the caisses. This appeals to

Ces marchés-là ont déjà été annoncés. Les intéressés ont bien voulu prendre ce risque. Mais ce sont eux qui prennent ce risque — pas vous, ni moi. C'est triste, mais c'est vrai. Nous devrions donc consacrer toutes nos énergies à l'élaboration et la mise en application de nouvelles règles, pour ensuite examiner en profondeur tous ces divers éléments.

Le sénateur Austin: Votre objectif consiste à rehausser la concurrence sur le marché financier canadien, par l'entremise notamment du développement du système financier de deuxième rang. Les projets de grande fusion visent-ils à votre avis à rehausser la concurrence sur le marché canadien ou plutôt à créer un modèle d'intégration dans tout le système financier nord-américain?

M. Rousseau: Les grandes fusions n'amèneront pas de nouveaux concurrents sur le marché canadien; elles vont plutôt donner lieu à une concentration des activités d'investissement. Ça, c'est certain. Le résultat sera la création d'institutions canadiennes plus concurrentielles sur la scène nord-américaine, parce que si vous voulez vraiment être acteur, sans nécessairement vous substituer aux États-Unis, vous devez être plus grand que moi. Si je n'y suis pas présent, c'est parce que cette possibilité m'est exclue. Tout dépend de l'importance de votre capital de base.

Le sénateur Austin: Et en quoi l'intérêt public est-il servi par l'existence de grandes entreprises nord-américaines qui sont basées au Canada ou appartiennent à des Canadiens?

M. Rousseau: L'une des grandes difficultés qu'elles connaissent — et je dois dire que je compatis à leur situation — est celle de la fuite des cerveaux. Nous avons ce même problème à Montréal où j'ai beaucoup de mal à recruter trois agents agréés du marché monétaire. La seule solution consiste à convaincre quelqu'un qui travaille pour une autre institution à Montréal de travailler pour vous en lui faisant une offre intéressante. Le même problème existe à Toronto. S'il n'y a pas de décideurs locaux, vous ne serez pas en mesure de recycler vos employés ou de garder les meilleurs éléments. C'est là que le système fait défaut, et le risque, c'est qu'un jour il n'y ait plus guère d'experts canadiens dans le secteur des services financiers.

S'il y a un secteur qui devrait rester canadien, c'est sans doute le secteur financier. Les Canadiens n'adorent peut-être pas les banques, mais ils tiennent à ce que leurs banques soient canadiennes.

Le sénateur Kelleher: Je voudrais vous parler plus particulièrement du système bancaire de deuxième rang. Les membres du groupe de travail MacKay, qui s'inquiétaient beaucoup de la possibilité que la concurrence soit insuffisante si les quatre fusions étaient autorisées, se sont efforcés de déterminer les éventuelles sources de concurrence.

Les États-Unis ont des banques communautaires de deuxième rang. En Angleterre, à cause de toutes les fusions, la société d'épargne immobilière est intervenue et est devenue une sorte de banque. Ici au Canada, le rapport MacKay propose que les règles soient modifiées pour faciliter l'entrée dans une sorte de système bançaire de deuxième rang, auquel participeraient les coopératives

some of us who have seen what happened both in England and in the United States.

Do you think this is a realistic and viable suggestion?

Mr. Knight, Chairman of the Board of Credit Union Central of Canada, appeared before us in Ottawa. He was quite enthusiastic and said that they are certainly ready to, as he said, "reinvent" the credit union movement. He discussed at some length how VanCity works and the hold they have in the market out there.

Mr. Rousseau: It is a good suggestion. We should look at all Canadian sources of competition, and that is one of them. The big question is not whether it is a good idea, but how much new competition it will create.

The credit union movement is certainly big enough to have one or two or three banks of a given size in different markets. In fact, VanCity is a major competitor of ours in B.C. They are doing a fantastic job. If they obtain a bank charter, I would have no problem with that, as long as they play by the same rules of the game that we do.

The angle that should be considered is the similarity of the rules governing regulation, taxation, and so on in different markets. If VanCity pays the same taxes that we do and has the same obligations and power, then that is acceptable. They already have the knowledge, the systems, and the people to be there, so they should be there.

How much new capital will we be able to attract to that mode? That is one of the new elements raised in the MacKay report. In the United States, which is a very dynamic market, a new bank is created every week. Why do people create new banks which, five or 10 years later, they will sell to another bank? Is that the way the world should operate? We do not have that kind of dynamism in Canada, although maybe we should have it to a degree.

In any event, I totally agree with recommendations 1 to 42 of the MacKay report. They represent phase one of what should be done, and that includes the creation of these second-tier institutions. However, it will not make a major difference in the short term.

Why is there such a concentration of Canadian banks? In the past, we had many more banks, but we had a bad experience. Since then, mergers have reduced their ranks to the six, seven, or eight banks we have now.

As we have moved forward, concentration in the Canadian banking industry has increased for a number of reasons. Principally, this is not a very large market. With respect to the size of the banking market, Canada is comparable to California. Keep de crédit et les caisses. C'est une idée qui plaît beaucoup à certains d'entre nous qui ont vu ce qui s'est produit en Angleterre et aux États-Unis.

À votre avis, s'agit-il d'une proposition réaliste et viable?

M. Knight, président du conseil d'administration de la Centrale des caisses de crédit du Canada, a comparu devant le comité à Ottawa. Il était assez enthousiaste et nous a dit qu'ils sont certainement prêts à «réinventer» le mouvement des coopératives de crédit. Il a longuement discuté du mode de fonctionnement de VanCity et de son importante part de marché dans la région.

M. Rousseau: L'idée est bonne. Il faudrait examiner l'ensemble des sources canadiennes de concurrence, et ce secteur-là en fait partie. Pour moi, la question la plus importante n'est pas de savoir si c'est une bonne idée ou non, mais dans quelle mesure elle entraînera une intensification de la concurrence.

Le mouvement des coopératives de crédit est certainement suffisamment fort pour survivre en présence d'une, de deux ou même de trois banques d'une certaine importance dans des marchés différents. En fait, VanCity est l'une de nos principales concurrentes en Colombie-Britannique. Elle fait un excellent travail. Je serais tout à fait d'accord pour qu'on lui confère les privilèges d'une banque, à condition qu'elle soit tenue de se conformer aux mêmes règles que nous.

Une question en particulier qu'il convient d'explorer est celle de la similitude des règles relatives à la réglementation, à la fiscalité, et cetera, dans des marchés différents. Si VanCity paie autant d'impôts que nous et a les mêmes obligations et les privilèges, cela me semble tout à fait acceptable. Elle possède déjà les connaissances, les systèmes et les ressources humaines qu'il faut pour y assurer une présence, et il est donc tout à fait normal qu'elle soit active sur ce marché.

Combien de capital frais pourrons-nous attirer vers cette nouvelle activité? Voilà justement l'un des éléments abordés dans le rapport MacKay. Aux États-Unis, qui possèdent un marché très dynamique, une banque nouvelle est créée chaque semaine. Pourquoi les gens décident-ils de créer de nouvelles banques qu'ils vont ensuite vendre à une autre banque cinq ou 10 ans plus tard? Est-ce normal que les choses en soit ainsi dans le monde entier? Ce même dynamisme n'existe pas au même degré au Canada.

Quoi qu'il en soit, je suis parfaitement d'accord avec les 42 premières recommandations du rapport MacKay. Elles représentent la première étape du travail à accomplir, étape qui englobe la création des institutions de deuxième rang. Il reste que tout cela n'aura que très peu d'effets dans l'immédiat.

Pourquoi y a-t-il une telle concentration dans le secteur bancaire canadien? Par le passé, le nombre de banques était bien supérieur, mais nous avons eu quelques mauvaises expériences. Depuis, les fusions ont réduit le nombre de banques aux six, sept ou huit qui sont actuellement actives.

Au fur et à mesure que nous avons progressé, la concentration qui caractérise le secteur bancaire canadien s'est accrue, et ce pour diverses raisons. Premièrement, ce n'est pas un très gros marché. Disons que le secteur bancaire au Canada est comparable à celui that perspective in mind. We can create many rules similar to those in the United States, but this is a different market, and we will not have as many new banks coming in.

Yet, for all of this, most likely the credit unions will be players. The question is: How much new capital will be created from their participation? My proposal has a greater chance of creating a new force of competition.

Senator Kelleher: From your discussions with Senators Kroft and Austin, am I correct that, if the credit unions and the caisses come in as a second tier, you propose that we set the rules for them, and give them a little time to start up and to become players before the mergers actually proceed?

Mr. Rousseau: No. They are two separate matters. It is one thing to add a policy statement that outlines the rules of the game and, once you have done that, you can consider the mergers. I do not care which comes first. You have changed the rules of the game. However, you should not wait until the credit unions have established their banks before you approve of the bank mergers, if that is what you decide to do.

Senator Kelleher: You do not think that is a good idea. Would that hinder the development of this second tier?

Mr. Rousseau: No. It does make sense for them to do it. Whatever happens regarding the merger, the main barrier to entry for the credit unions is that they do not have the legal capacity to proceed. However, if they were to get that capacity they would proceed, as the chairman of that group has told you.

Senator Kolber: The MacKay report states that the status quo is not an option. However, as you look back over the years, you must conclude that the financial industry in Canada is in very healthy, buoyant shape. Everybody seems to be making profits, and return on equity is excellent. Why should we do anything?

Mr. Rousseau: That is a good question. Over the past 35 years the value of the companies in the banking industry has been very close to the book value. There have been good years, like the recent 18 per cent return on equity, but there have also been bad years. Overall, the banking industry has been a good investment, with good dividends, good returns and, in the last couple, of years it has done nicely. That is not what we have seen in other industries.

Senator Kolber: They have not all done as well as Microsoft; we understand that. I dare say that you could have made other investments and gone broke too.

Mr. Rousseau: I agree with you. Although we have been successful, we have not been as successful as some others. Further, we are now entering a period when I do not think the banking industry will remain at its former level of profit.

de la Californie. Il ne faut d'ailleurs pas l'oublier. Nous pouvons toujours établir des règles semblables à celles qui existent aux États-Unis, mais le marché canadien est différent, et le nombre de nouvelles banques qui vont s'établir sera moindre.

Il reste que les coopératives de crédit seront fort probablement des participantes. Mais il s'agit de savoir combien de capitaux nouveaux seront créés grâce à leur participation? J'estime que ma proposition est plus susceptible de créer de nouvelles forces sur le marché qui favoriseront la concurrence.

Le sénateur Kelleher: Si je me base sur vos discussions avec les sénateurs Kroft et Austin, dois-je conclure que si les coopératives de crédit et les caisses populaires devenaient des institutions de deuxième rang, ce que vous proposez, c'est que nous fixions les règles de leur participation, et que nous leur donnions le temps de s'implanter et de s'organiser avant d'approuver les fusions?

M. Rousseau: Non. Ce sont deux questions bien distinctes. Vous pouvez élaborer une politique qui définit les règles du jeu, et une fois que c'est fait, vous examinez l'opportunité des fusions proposées. Pour moi, l'ordre n'est pas important. Vous avez déjà changé les règles. Par contre, vous ne devriez pas attendre que les coopératives de crédit établissent leurs banques pour approuver les fusions, si telle est votre décision.

Le sénateur Kelleher: À votre avis, ce ne serait pas une bonne idée. Craignez-vous que cela entrave la création d'autres institutions de deuxième rang?

M. Rousseau: Non. C'est certainement dans leur intérêt. Quelle que soit la décision concernant les fusions, le principal obstacle à l'entrée des coopératives de crédit dans ce secteur, c'est qu'elles n'ont pas la capacité légale de le faire. Par contre, si vous leur accordiez cette capacité, elles le feraient, comme vous l'a déjà affirmé le président du groupe en question.

Le sénateur Kolber: Le rapport MacKay précise que le maintien du statu quo est tout à fait exclu. Par contre, quiconque examine les progrès accomplis au fil des ans doit conclure que le secteur financier canadien est très sain et très solide. Tout le monde semble faire de gros profits et le rendement des investissements est excellent. Donc, y a-t-il vraiment lieu d'agir?

M. Rousseau: C'est une bonne question. Au cours des 35 dernières années, la valeur des entreprises du secteur bancaire a toujours été très proche de la valeur comptable. Il y a eu de bonnes années, comme dernièrement lorsque le rendement des investissements était de 18 p. 100, mais il y a également eu de mauvaises années. Dans l'ensemble, le secteur bancaire a constitué jusqu'à présent un bon investissement, offrant de bons dividendes, un bon rendement et, surtout depuis deux ou trois ans, une excellente performance. Ce n'est pas le cas d'autres secteurs.

Le sénateur Kolber: Toutes les entreprises n'ont pas eu autant de succès que Microsoft; nous le savons bien, d'ailleurs. Je suppose que ceux qui ont fait d'autres investissements ont pu être perdants aussi dans certains cas.

M. Rousseau: Je suis d'accord avec vous. Même si nous avons eu du succès, nous en avons eu moins que d'autres. De plus, nous entamons une période pendant laquelle le secteur bancaire à mon avis ne pourra maintenir son niveau de bénéfices.

Why is it that the status quo cannot be maintained? My reading is that we want to try to have it all — the 10 per cent rule. We want to keep a Canadian system, and at the same time let the market outside evolve as will so that we also have GE Capital and MBNA. You probably received at your home an MBNA proposal as I did last night.

Maintaining the status quo means retaining the rules of the game and saying no to the mergers. However, by doing that, we will not have the capacity to react to what is happening, not outside Canada, but inside Canada, with new competitors, technological change, and other developments we see every day.

The role of the government is to adopt new rules of the games as the marketplace evolves. The question is how much of the industry will be in the hands of Canadians as a consequence of your regulations.

Senator Kolber: Is it fair to conclude from what you said that, if the government went along with all the changes and the new rules that you would like so that you could get together with a whole bunch of other companies your own size or slightly bigger in order to create more competition, you would generally be in favour of the two proposed mergers?

Mr. Rousseau: As the MacKay report states, the two mergers should be looked at on their own. My answer is "yes, but," and in the "but" there will be included some of those investments by the merged banks. The two areas to consider are local branches in some Ontario markets where there will be a concentration of investment banking. For example, in Montreal, RDS and Nesbitt Burns will create a huge powerhouse as an investment bank, because there are few players in that market. This will probably be a consideration by the Competition Bureau. Those two banks should be asked to demonstrate how, exactly, their business plan will ensure that the "but" is taken care of.

Senator Kolber: Why would you not buy an insurance company right now?

Mr. Rousseau: It would be too expensive, given the present rules of the games.

Senator Kolber: If they changed the accounting rules, however, would you need to do it?

Mr. Rousseau: We cannot do it. It does not make sense.

Senator Kolber: Would it make sense if they changed the accounting rules?

Mr. Rousseau: I would have my business plan tabled in my board and presented to this committee.

Mr. Cardinal: The playing field between Canada and the U.S. is not level for a number of reasons: the status quo here, free trade, the fact that the American and Canadian markets are

Pourquoi ne peut-on pas garder le statu quo? Eh bien, le problème, selon moi, c'est que nous voulons tout avoir — la règle des 10 p. 100, par exemple. Nous voulons conserver le système canadien, et en même temps permettre au marché extérieur d'évoluer, de façon à bénéficier aussi de la présence d'entités comme GE Capital et MBNA. Comme moi, vous avez dû recevoir chez vous hier soir une publicité pour MBNA.

Maintenir le statu quo suppose nécessairement le maintien des règles actuelles et le rejet des projets de fusion. Ce faisant, nous excluons néanmoins la possibilité de réagir à l'évolution du marché — non pas à l'extérieur du Canada, mais à l'intérieur du pays — évolution que suscite l'arrivée de nouveaux concurrents, les changements technologiques et d'autres faits nouveaux quotidiens.

Le rôle du gouvernement est d'adopter de nouvelles règles au fur et à mesure qu'évolue le marché. On peut cependant se demander quelle proportion du secteur bancaire canadien restera entre les mains d'entrepreneurs canadiens si la réglementation actuelle continue de s'appliquer.

Le sénateur Kolber: Serait-il juste de conclure à partir de vos affirmations que si le gouvernement acceptait les modifications et les nouvelles règles que vous proposez, afin de pouvoir vous regrouper avec d'autres compagnies de même taille ou un peu plus grandes pour favoriser la concurrence, vous seriez généralement en faveur des deux fusions qui sont proposées?

M. Rousseau: Comme l'indique le rapport MacKay, l'opportunité des deux fusions mérite d'être examinée de façon distincte. Ma réponse serait: «Oui, mais...», et ce «mais» concerne entre autres certains des investissements que pourraient faire les banques fusionnées. Les deux éléments à examiner dans ce contexte sont, d'une part, les succursales locales dans certaines régions de l'Ontario où il en résultera une concentration des services bancaires d'investissement. Par exemple, à Montréal, RDS et Nesbitt Burns constitueront une maison bancaire d'investissement d'une puissance formidable, étant donné que ce marché compte peu d'acteurs. Le Bureau de la concurrence devra sans doute en tenir compte. Il faut demander à ces deux banques d'indiquer très clairement ce que prévoit leur plan d'entreprise pour répondre à cette éventuelle difficulté.

Le sénateur Kolber: Pourquoi ne procédez-vous pas immédiatement à l'acquisition d'une compagnie d'assurances?

M. Rousseau: Cela coûterait trop cher, vu les règles qui s'appliquent actuellement.

Le sénateur Kolber: Par contre, si on modifiait les règles comptables, ressentiriez-vous le besoin de le faire?

M. Rousseau: C'est impossible. Ce serait contraire au bon sens.

Le sénateur Kolber: Ce projet aurait-il plus de sens si on modifiait les règles comptables?

M. Rousseau: Je déposerais mon plan d'entreprise devant mon conseil d'administration et devant le comité.

M. Cardinal: Les acteurs canadiens et américains ne sont pas sur un pied d'égalité pour plusieurs raisons: le fait qu'on maintient le statu quo ici au Canada, le libre-échange, l'ouverture des opening up, and the fact that the pooling of interest is much more liberal in the U.S. than it is in Canada. The status quo, at least for the pooling method, is not acceptable.

Senator Kroft: You have reminded me of other points we heard about in recent weeks.

For example, we have heard conflicting views regarding the future efficacy of face-to-face branch banking. We heard an entire range of attitudes. Some say that, with technology people, will no longer brave bad weather to go out to a branch. We also heard that, despite problems like duplication created by mergers, the branch system, with its power to create business, is still a very powerful tool. Canada Trust went so far as to say that branch banking is really the core of their business and that the great power of their business lies in that face-to-face relationship.

Other research suggests a correlation between age and banking practices. In fact, the heaviest users of branch services are also the heaviest users of technological services.

What observations can you make about public policy issues as they affect what happens in communities?

Mr. Rousseau: This is an important element in the decision concerning the bank mergers. It is also an important consideration in the policy making that the government will be facing. The branch bank's capacity to be close to its local clients will remain its key asset. However, the contempt levelled at what is happening within the branch is totally different now from what it was five years ago and it will continue to change. There is a lot of misinterpretation and misconception.

Many Great West insurance agents and brokers either visit their clients at their homes or they meet with them at the branch.

In the good old days of banking, we did everything at the branch level: withdrew cash, made deposits, paid bills, secured credit, took out loans, and made investments. Nowadays close to 90 per cent of the basic banking transactions such as deposits and withdrawals are done by phone banking, ATM, electronic banking devices. It was only about 55 per cent five years ago. This is a trend in the market. It does not mean that we no longer have payment related service at the branch, but it does mean that the number of hours of operation at these branches is fewer.

marchés américains et canadiens, et le fait que les règles relatives à une fusion d'intérêts communs sont plus libérales aux États-Unis qu'au Canada. Le statu quo, du moins pour ce qui est de la méthode de la fusion d'intérêts communs, n'est tout simplement pas acceptable.

Le sénateur Kroft: Vous me rappelez d'autres points qui ont été abordés par nos témoins ces dernières semaines.

Par exemple, les avis sont partagés sur l'efficacité future d'un réseau de succursales bancaires axé sur les contacts personnels avec les clients. Nous avons noté une grande divergence d'opinions à cet égard. Certains prétendent que, vu l'état d'avancement des technologies, les gens ne voudront pas sortir quand il fait mauvais pour se rendre à leur succursale bancaire. On nous a également dit que, malgré les problèmes de double emploi que créent les fusions, le réseau de succursales bancaires, avec les possibilités d'expansion de la clientèle qu'il offre, continue d'être un outil fort puissant. Canada Trust nous a même dit que son réseau de succursales bancaires est à l'origine de la plus forte proportion de son chiffre d'affaires et que son principal atout est au contraire les rapports personnels qu'entretient son personnel avec les clients.

D'autres études semblent indiquer une corrélation entre l'âge des clients et les services bancaires sollicités. En fait, les personnes qui recourent le plus aux services des succursales bancaires sont également celles qui utilisent le plus les services technologiques.

Quelles observations pouvez-vous nous faire sur les questions de principe qui doivent intéresser le gouvernement en ce qui concerne les éventuelles conséquences pour les collectivités individuelles?

M. Rousseau: C'est un élément important à prendre en compte dans la décision sur les fusions proposées. C'est également une considération importante pour le gouvernement dans le contexte des politiques qu'il aura à élaborer à ce sujet. La capacité des succursales bancaires d'entretenir des relations étroites avec leur clientèle locale continue d'être leur plus important atout. Cependant, le mépris de certains pour la transformation des succursales bancaires actuellement en cours n'existait pas il y a cinq ans, et les attitudes continueront certainement à évoluer. Disons qu'il existe beaucoup de malentendus et d'idées fausses.

Bon nombre d'agents et de courtiers d'assurances de la Great West rencontrent leurs clients, soit chez ces derniers, soit à leur succursale bancaire.

Dans le bon vieux temps, nous faisions tout dans les succursales: les retraits d'espèces, les dépôts, le paiement des factures, le crédit garanti, les prêts, et les investissements. À l'heure actuelle, près de 90 p. 100, comparativement à 55 p. 100 il y a cinq ans, des opérations bancaires de base, comme les dépôts et les retraits, se font par l'entremise du service bancaire téléphonique, des guichets automatiques et des banques électroniques. Voilà la tendance qui se dessine à l'heure actuelle. Cela ne veut pas dire que nous n'offrons plus de services liés aux paiements dans les succursales, mais les heures des succursales bancaires ont été réduites.

Five years ago there were few credit transactions at the point of sale. Now we use credit cards extensively.

As another example of how the situation has changed, a customer can visit a pool distributor on a Sunday afternoon and the distributor, with the assistance of a fax machine and other devices, can make arrangements for the customer to finance his purchase of the pool through our bank. On Monday the purchaser will receive a call from our employee welcoming him to Laurentian bank. The bank has booked a loan over the weekend. This is not done through the branch. However, the new client will be invited to the branch closest to his home or workplace, and our bank will have a new client.

The branches will play an increasing role in the area of wealth management, specifically because of the fact that we now have an aging population. Planning for retirement and seeking investment advice is all part of wealth management. Banks, insurance companies, trust companies and investment dealers are all in the business of servicing and advising their clients in this area of activity.

If you were to ask your witnesses what impact wealth management will have on the future of the branch system, they will tell you that it will be an important element. However, the branch that will deal with that area may be designed differently. It may be on the second floor of a building with no front door on the street. It will be close to the clients so they can easily meet face to face with their advisor.

Senator Kroft: Since we have consistently heard that it is unlikely that American or other foreign banks will establish any sort of a bank infrastructure in this, country — presumably because of the local knowledge requirement — should we include, as part of our policy formation, anything that would enhance the maintenance of the branch structure? Does it not flow from what you have said that that will be an important factor in maintaining a Canadian foothold in the marketplace?

Mr. Rousseau: The important factor will be the maintenance of the distribution capacity and the distribution network. Some of that will be done by the traditional bank branches, and another part will be done by brokers.

When Merrill Lynch had a bout with Midland Walwyn this is exactly what they did. They bought a distribution network which is not a bank branch's network.

What is important in my branches is not the colour of the floor, or the type of bricks, it is the quality of the people there, the product line, the pricing and the brand name. In terms of the future, there are two important elements, the wealth management business and that the distribution capacity be at the bank branches. We must adjust to the client's needs and preferences, otherwise we will be out of business.

Il y a cinq ans, peu de transactions de crédit s'effectuaient au point de vente. Maintenant nous nous servons couramment des cartes de crédit.

Pour vous donner un autre exemple de la façon dont les choses ont changé, un client peut aller voir un distributeur de piscines un dimanche après-midi et ce distributeur, à l'aide d'un télécopieur et d'autres machines, peut s'entendre avec le client pour que ce dernier passe par notre banque pour financer l'achat de sa piscine. Lundi l'acheteur reçoit l'appel de notre employé qui lui souhaite la bienvenue à la Banque laurentienne. Autrement dit, la banque a inscrit le prêt de ce nouveau client pendant le week-end. Cela ne passe pas par la succursale bancaire. Cependant, ce nouveau client sera invité à visiter la succursale bancaire qui se trouve le plus près de chez lui ou de son lieu de travail, et ainsi notre banque se retrouve avec un nouveau client.

Les succursales vont jouer un rôle de plus en plus important dans la gestion des richesses, surtout que nous avons une population vieillissante. La planification de la retraite et les consultations en matière d'investissement font partie intégrante de la gestion des richesses. Les banques, les compagnies d'assurances, les sociétés de fiducie et les courtiers en valeurs mobilières se chargent tous de servir et de conseiller leurs clients dans ce domaine précis.

Si vous demandiez à vos témoins quelle serait l'incidence de la gestion des richesses sur l'avenir du réseau bancaire, ils vous diraient que son impact sera considérable. Cependant, les succursales offrant ce genre de services seront peut-être conçues différemment. Il est possible qu'elles soient situées au deuxième étage d'un immeuble, de sorte que sa porte d'entrée ne soit pas sur la rue. Surtout elle sera située près des clients afin qu'ils puissent facilement organiser des entretiens personnels avec leur conseiller.

Le sénateur Kroft: Puisqu'on nous a dit à maintes reprises qu'il est peu probable que des banques américaines ou étrangères établissent une infrastructure bancaire au Canada — sans doute en raison de la nécessité de connaître le marché local — devrions-nous également envisager, en élaborant des politiques dans ce domaine, d'y inclure certains éléments qui favoriseraient le maintien du réseau de succursales bancaires? Peut-on déduire de ce que vous nous avez dit que ce facteur comptera pour beaucoup dans la préservation des intérêts canadiens sur le marché des services bancaires?

M. Rousseau: Le facteur important sera le maintien de la capacité et du réseau de distribution. Ce sont les succursales bancaires traditionnelles, d'une part, et les courtiers, d'autre part, qui s'en chargeront.

C'est d'ailleurs exactement ce qui est arrivé entre Merrill Lynch et Midland Walwyn. Cela s'est soldé par l'achat d'un réseau de distribution qui n'est pas le réseau de succursales bancaires.

Ce qui est important dans mes succursales, ce n'est pas la couleur du plancher ni le type de briques qu'on y trouve, mais plutôt la qualité du personnel, la gamme de produits, les prix de ces produits et la réputation qu'on associe à notre nom commercial. À l'avenir, deux éléments en particulier revêtiront une grande importance — la gestion des richesses et la présence dans les succursales bancaires de possibilités de distribution. Nous

Senator Kroft: A proposal was put before us by another witness to the effect that a technique that could possibly be used in the proposed merger is to require a divestiture so that assets would be spread to other players in the marketplace. This has happened in respect of other industries in the U.S. where their industry rationalization required it. It would, however, be a new concept in the financial industry in Canada. What is your reaction to that? Do you see yourself as a player in that type of option?

Mr. Rousseau: We believe we will be around in the future because, in the past, we have been able to grow as a natural progression and also through acquisitions. We will maintain that approach as we move forward.

This is probably an area where more research should be done because we have not experienced this in our country. What has happened in the past has been an unconditional approval or rejection of any merger. There have been no qualifications. The condition or conditions to be attached to any merger proposal is the important thing.

I would be very careful about making any investment. For example, in some southwestern Ontario localities four out of five players could be involved in the proposed merger. If there are two players after the merger, and the merged bank sells a branch but maintains business in that locality, the asking price will be challenged. Perhaps the approach should be to sell adjacent branches, and have an open bid so that another entity can be a new competitor.

If you do not have strict guidelines in place, the seller may end up with a very low price or the outcome may be that a branch will be closed. You may not end up with more competition in the marketplace.

We need more research on this. We should consider non-traditional approaches. One might be, in specific areas, they are asked to sell, period. Then the purchaser would have the capacity to acquire clients.

Senator Austin: The last question I asked you had to do with the business direction of the large bank merger, and particularly its interest in being integrated in the North American financial market. What is taking place in the U.S. bank and financial institution market? What is driving bank consolidation: large bank consolidation, and small bank consolidation? What changing market circumstances do you see in the U.S.? Do those circumstances influence what will take place in the Canadian financial markets?

devons absolument nous adapter aux besoins et aux préférences des clients, sinon nous cesserons d'exister.

Le sénateur Kroft: Un autre témoin a proposé d'utiliser une technique dans le cadre des fusions proposées qui consisterait à exiger une cession pour que les actifs soient répartis parmi les autres acteurs du marché. C'est justement ce qui s'est produit dans d'autres secteurs aux États-Unis où cela s'imposait pour des raisons de rationalisation des secteurs concernés. Ce serait tout de même un concept nouveau dans le secteur canadien des services financiers. Qu'en pensez-vous? Avez-vous l'impression que cela vous intéresserait de participer si cette possibilité existait?

M. Rousseau: À notre avis, nous allons continuer d'exister à l'avenir car, par le passé, non seulement nous avons fait certaines acquisitions, mais nous avons suivi une progression naturelle qui nous a permis de prendre progressivement de l'expansion. Nous avons d'ailleurs l'intention de maintenir cette approche à l'avenir.

Il conviendrait sans doute de faire davantage de recherche là-dessus car nous n'avons par encore fait cette expérience au Canada. Jusqu'ici toute fusion proposée a toujours été soit approuvée, soit rejetée sans qu'on y rattache quelque condition que ce soit. Mais l'élément le plus important de tout projet de fusion est justement la ou les conditions qu'on décide d'y rattacher.

Il faut cependant faire preuve de prudence quand il s'agit de faire des investissements. Par exemple, dans certaines localités du sud-ouest de l'Ontario, quatre des cinq acteurs pourraient être visés par la fusion proposée. S'il n'y a plus que deux acteurs après la fusion, et que la banque fusionnée décide de vendre une succursale tout en continuant d'être active dans cette localité-là, le cours vendeur sera contesté. Il serait peut-être préférable de vendre des succursales dans des zones avoisinantes, et de prévoir un appel d'offres pour qu'une autre entité puisse devenir un nouveau concurrent.

Si vous n'avez pas de lignes directrices rigoureuses en place, le vendeur pourrait finir par n'obtenir qu'un prix très faible ou alors le processus pourrait se solder par la fermeture d'une succursale. En fin de compte, vous n'aurez peut-être pas plus de concurrence sur le marché.

Nous devons faire plus de recherches à ce sujet. Il faut absolument étudier des approches non traditionnelles. Par exemple, dans des régions précises, on pourrait envisager de leur demander de vendre, un point c'est tout. L'acheteur aurait alors la possibilité de se constituer une clientèle.

Le sénateur Austin: La question que je vous ai posée en dernier concernait l'orientation commerciale du projet de fusion des grandes banques, et notamment l'éventuel désir de ces banques de s'intégrer dans le marché financier nord-américain. Que se passe-t-il à l'heure actuelle dans le secteur bancaire et financier aux États-Unis? Qu'est-ce qui pousse les banques — les grandes et les petites — à se regrouper? À votre avis, le marché américain est-il en train de se transformer? Et cette éventuelle transformation va-t-elle influencer l'orientation future des marchés financiers canadiens?

Mr. Rousseau: Many of the factors behind the consolidation in the U.S., as in the other industries, have to do with the economies of scales and with the economies of scope. If you consider the U.S. rules of the games, you will realize that they would rather buy their competitors than anybody else. There is every incentive for that to happen.

That being so, we are not surprised to see two things happening at the same time, a lot of newcomers and a lot of consolidation. There is a real incentive to create value for the shareholders.

About 10 years ago the U.S. market was made up of 14,000 or 15,000 banks. They had the savings and loan institutions. However, there have been many changes specifically related to deregulation on a geographic basis — the original compact concept. They have also reduced a number of barriers to competition between states.

Now they have about 10,000 banks and they want to consolidate because they believe they have too many banks with too small branches. We do not have that situation domestically.

Senator Austin: Does the evidence indicate that larger banks in the U.S. are more productive and have a better investment yield than smaller banks?

Mr. Rousseau: They have better efficiency ratios, that is, the ratio of expense to income is approximately 50 to 60. Some small banks do very well and some large banks do very well. However, the U.S. market is much bigger with a much larger number of players. What is happening is a consolidation of a major industry, due to the fact that there has been a major change in the rules of the game.

Some of the small players are doing very well because local markets are different in the U.S. as compared to those in Canada.

Senator Austin: You told us that certain Canadian players should be in the continental market for Canadian public policy reasons. Can our major Canadian banks be competitive with the best American banks? Recently the CEO of a major bank made some interesting comments regarding a comparison of bank efficiency ratios. This is dealt with in the tables in the MacKay report, but my own numbers indicate that major Canadian banks measure by calculating the ratio of non-interest expense to revenues. They are consistently worse than U.S. and international financial institutions.

Mr. Rousseau: That is why I mentioned the figures, 50 and 60.

M. Rousseau: La consolidation qui est en train de se faire aux États-Unis dans le secteur bancaire, comme dans d'autres secteurs d'ailleurs, tient en grande partie à la nécessité d'avoir des économies d'échelle et de diversification. Si vous examinez les règles américaines, vous constaterez que par rapport aux autres pays du monde, c'est aux États-Unis que les entreprises semblent toujours préférer acheter les compagnies de leurs concurrents. La raison en est que les règles actuellement en vigueur les incitent à le faire.

Par conséquent, nous ne sommes pas surpris de constater la présence simultanée de deux phénomènes — c'est-à-dire beaucoup de nouveaux venus et beaucoup de consolidation. On incite vraiment les entreprises à créer de la valeur pour leurs actionnaires.

Il y a une dizaine d'années, 14 000 ou 15 000 banques constituaient le marché américain. Il y avait les compagnies d'épargne et de prêt. Il y a eu entre-temps de nombreux changements liés notamment à la déréglementation du marché sur une base géographique — c'est-à-dire le concept original du bloc compact. Ils ont également réduit le nombre d'obstacles à la concurrence entre les États.

Il existe actuellement environ 10 000 banques qui veulent se regrouper parce qu'elles estiment qu'il y a trop de banques ayant de trop petites succursales. La situation n'est pas la même au Canada.

Le sénateur Austin: Existe-t-il des preuves que les plus grandes banques américaines sont plus productives et ont un meilleur rendement des investissements que de plus petites banques?

M. Rousseau: C'est-à-dire qu'elles ont de meilleurs coefficients de rendement, c'est-à-dire que le rapport des dépenses aux revenus est d'environ 50 à 60. Certaines petites banques s'en tirent très bien tout comme certaines grandes banques s'en tirent très bien. Cependant, le marché américain est plus important et comporte un plus grand nombre d'acteurs. On assiste actuellement à la consolidation d'une importante branche d'activité et ce parce que les règles ont subi des modifications très importantes.

Certaines des petites banques s'en tirent très bien parce que les marchés locaux sont différents aux États-Unis, comparativement au Canada.

Le sénateur Austin: Vous nous avez dit que certains acteurs canadiens devraient être présents sur le marché continental pour protéger les intérêts du public canadien. Est-ce que nos plus grandes banques canadiennes sont en mesure de concurrencer les meilleures banques américaines? Récemment le P.-D.G. d'une grande banque a fait des remarques très intéressantes concernant la comparaison des coefficients de rendement des banques. Il en est question dans les tableaux du rapport MacKay, mais selon les statistiques que j'ai en main, les grandes banques canadiennes évaluent leur efficacité en calculant le rapport des frais autres que d'intérêt aux recettes. Leurs coefficients sont toujours plus faibles que ceux des banques américaines et des institutions financières internationales.

M. Rousseau: C'est justement de cela que je parlais tout à l'heure quand j'ai mentionné un rapport de 50 à 60.

Senator Austin: Canadian banks spend from 60 to 65 cents of every dollar earned on non-interest expenses. In the U.S. that averages 53 to 55 cents. What is the cause and where is the effect? Would Canadian banks perform better if they had that U.S. market competition to deal with, or will they be behind the curve for a long time to come?

Mr. Rousseau: The U.S. market is a lot different from the Canadian market. The spread between the prime rate and the cost of funds for the banks in the U.S. is about 100 or 125 points larger. That is the result of many factors. It is a fact of life that in the U.S., the margin is higher overall. Given a higher margin, if you do process the same loans, the same dollar amount, you will automatically have a better efficiency ratio.

Federal policies have been aimed at keeping the banking system in good shape. Moreover, in the U.S. you can loan to somebody at prime plus 5 and you will not be considered to be crazy. In Canada if you propose that to a business man, he will call you a Shylock.

Adjusting rates for risk in the U.S. is a natural thing to do. In Canada we do not have that. This is why there are so many complaints about bank lending to small business. We do not have the culture of lending according to the risk level.

They have a better efficiency ratio for two reasons. One is the spread on prime, and the other has to do with the risk premium situation that we do not have. Therefore, if you operate in the U.S. you will have better margins. We have competitors who have beaucoup business in the States in small business, and they do well there.

In the Quebec market where we have a lot of competition for small business, and the spread benefits those businesses. The competition is so intense that you cannot price the loan according to the risk.

The answer is yes, the marketplace in the U.S., probably creates certain advantages that we do not have.

Canadian players are already in the U.S. and are doing business. They are not big, and that raises another question which is: Must you be big to be profitable? That is another issue.

Senator Austin: I appreciate that. I have one last question.

The MacKay report recommends a graduated form of ownership depending on equity. At the moment, you fall, I believe, below the \$1 billion equity level. Do you agree that close holding is better for building small organizations, and that wide holding is desirable at the end of the process?

Le sénateur Austin: Les banques canadiennes consacrent entre 60 cents et 65 cents de chaque dollar qu'elles gagnent à des frais autres que d'intérêt. Aux États-Unis, il s'agit en moyenne de 53 cents à 55 ccents. Y a-t-il une relation de cause à effet et dans l'affirmative, quelle est la cause, et quel est l'effet? Les banques canadiennes seraient-elles plus performantes si elles devaient rivaliser avec des concurrents américains, ou vont-elles continuer d'accuser un certain retard pendant encore un bon moment?

M. Rousseau: Le marché américain est fort différent du marché canadien. L'écart entre le taux préférentiel et les coûts de financement pour les banques américaines est de 100 ou 125 points. De nombreux facteurs expliquent cet écart. C'est bien connu qu'aux États-Unis, la marge est généralement plus importante. Du moment que vous avez une marge plus importante, si vous avez le même nombre de prêts représentant la même somme en espèce, vous aurez automatiquement un meilleur coefficient de rendement.

Les politiques fédérales ont toujours visé à assurer la solidité du système bancaire. De plus, aux États-Unis, on peut consentir un prêt à un client en lui faisant payer le taux préférentiel plus 5 p. 100, et on ne vous traitera pas de fou. Au Canada, si vous proposez cela à un homme d'affaires, il va vous traiter d'usurier.

Aux États-Unis, il est tout à fait normal de rajuster les taux en fonction du risque. Au Canada, cela n'existe pas. C'est justement pour ça que les pratiques des banques pour ce qui est des prêts à la PME sont tellement critiquées. Dans notre culture, les prêts ne se consentent pas en fonction du niveau de risque.

Les banques américaines ont un meilleur coefficient de rendement pour deux raisons précises: premièrement, l'écart entre le taux préférentiel et les coûts de financement, et deuxièmement, la prime de risque, ce qui n'existe pas au Canada. Par conséquent, si vous voulez être actif sur le marché américain, vous aurez forcément de meilleures marges. Certains de nos concurrents sont très actifs dans le secteur de la PME aux États-Unis, et ils s'en tirent très bien.

Sur le marché québécois où les banques se disputent les PME, l'écart profite aux entreprises en question. La concurrence est tellement vive qu'il n'est tout simplement pas possible d'établir le taux du prêt en fonction du risque.

Donc, la réponse est oui; le marché américain présente sans doute certains avantages qui n'existent pas pour nous au Canada.

Certains acteurs canadiens sont déjà présents aux États-Unis et y mènent leurs activités. Il ne s'agit pas de grandes entreprises, ce qui soulève une autre question importante: faut-il être grand pour être rentable? C'est une question qu'il convient d'examiner.

Le sénateur Austin: Oui, je comprends. J'ai une dernière question à vous poser.

Le rapport MacKay recommande une forme de propriété progressive qui serait fonction de l'avoir propre. Si je ne m'abuse, votre avoir propre est actuellement inférieur à 1 milliard de dollars. Êtes-vous d'accord pour dire qu'il est préférable pour les petites organisations qui veulent prendre de l'expansion qu'elles aient peu d'actionnaires, et que par conséquent on ne doit viser un grand nombre d'actionnaires qu'à la fin du processus?

Mr. Rousseau: One of the reasons we do not have the competition that we might in Canada is that we have all pushed globally for one standard. Everything must be alike. One of the positive aspects of the MacKay report is flexibility. The members of the task force have one major objective — to create more competition — and they realize that, in order for this to happen, they must do some non-standard things. I have some sympathy with that. We cannot have it all.

We have a small market. If we wish to keep it Canadian, yet we want a more competitive market, there must be some compromises. If everyone is alike, it will not happen. This is one of the big problems with the Bank Act; everyone is alike.

What MacKay is saying is that you can have more flexibility on the ownership of small players — the second tier. It does make sense, and it does create more dynamics in the system. I feel it would make sense if you were to do the other thing too. If you were only to do this, I would have a problem. What I like about MacKay is that if you want more dynamics in the small market, again, you cannot have it all. You must compromise, and that flexibility is good.

Senator Callbeck: I have a supplementary question on pricing for risk. You mentioned that here in Canada we do not have that culture. Why not?

Mr. Rousseau: I am not an expert on that, but it is a well-documented fact that, when a Canadian bank is proposing to adjust the rates for risk, in most cases businessmen will say no. I feel we should look at some factors like the capacity for small business to obtain financing from government — both provincial and federal — so that on the demand side they have a way to say no; they can go to the other side.

On the other hand, there are some negative aspects, in that if you charge the right price, it is not accepted. I do not know why exactly, but I have seen that in the past. It is much easier for a Canadian banker to say "this is too risky," than to say, "if I loan you money, I will charge you prime plus six."

I run an institution, and if I were to say that to my people they would tell me that our clients would go to another bank. What people do is to turn around and try to find some capital to reduce the risk. In that regard, I honestly believe that government programs are quite active. The Canadian Development Bank is a big competitor in that market, and it is doing its job.

M. Rousseau: Si la concurrence n'est pas aussi vive que nous le souhaiterions peut-être au Canada, c'est en partie parce que nous avons tous insisté sur l'uniformité à l'échelle mondiale. Tout le monde doit faire la même chose. L'un des aspects positifs du rapport MacKay est justement la flexibilité qu'il recommande. Les membres du groupe de travail ont un seul grand objectif — favoriser la concurrence — et ils se rendent très bien compte que dans certains cas, il faut recourir à des moyens inhabituels pour y arriver. C'est un argument que je trouve assez convaincant. On ne peut pas tout avoir.

Nous avons un petit marché. Si nous voulons qu'il reste entre des mains canadiennes, et en même temps nous voulons créer un marché plus concurrentiel, certains compromis s'imposent. Si tout le monde est pareil, cela ne se produira pas. C'est justement l'un des inconvénients majeurs de la Loi sur les banques; tout le monde est pareil.

MacKay prétend cependant qu'on peut faire preuve de plus de souplesse du côté des règles de propriété des petites institutions — c'est-à-dire le deuxième rang. C'est une approche qui semble bien logique, et elle a également l'avantage de dynamiser le système. À mon avis, il serait également intéressant de faire l'autre chose que j'ai proposée. Je ne serais pas tellement d'accord pour que vous ne fassiez que cela. Ce qui me plaît dans le rapport MacKay, c'est que si vous voulez avoir un petit marché plus dynamique, encore une fois, vous ne pouvez pas tout avoir. Il faut faire des compromis, et la souplesse qu'il propose est certainement positive.

Le sénateur Callbeck: J'ai une question complémentaire à vous poser au sujet du prix qu'on associe aux risques. Vous avez dit que nous n'avons pas cette culture au Canada. Pourquoi?

M. Rousseau: Je ne suis pas expert en la matière, mais c'est bien connu que lorsqu'une banque canadienne propose de rajuster les taux en fonction du risque, la plupart des hommes d'affaires vont tout de suite dire non. À mon avis, nous devrions tenir compte d'autres facteurs, comme la possibilité pour une petite entreprise d'obtenir du financement gouvernemental — au palier tant provincial que fédéral de sorte que du côté de la demande, les clients aient une porte de sortie s'ils veulent dire non; ils pourraient toujours s'adresser à cette autre source.

Par contre, il y a certains inconvénients, en ce sens que si vous demandez le prix approprié, il n'est pas accepté. Je ne sais pas pourquoi au juste, mais c'est quelque chose que j'ai déjà observé par le passé. Pour un banquier canadien, il est beaucoup plus facile de dire à un client: «Votre projet présente trop de risques» que de lui dire: «Si je vous prête de l'argent, je vais vous demander de payer le taux préférentiel plus 6 p. 100.»

Je dirige une institution financière, et si je donnais cette directive à mes employés, ils me diraient que nos clients s'adresseraient automatiquement à une autre banque. Par conséquent, les gens vont essayer de trouver des capitaux ailleurs pour réduire les risques. Et à cet égard, je suis fermement convaincu que les programmes gouvernementaux sont assez efficaces. La Banque canadienne de développement est une importante concurrente sur ce marché, et elle fait bien son travail.

There are also many other subsidies at the provincial level. I believe taxation, government subsidies, government intervention and regulation, are probably having some effect, but I do not know the exact answer. I just know that in Canada we do not have dynamic lending. That is why we have so many complaint coming from the marketplace. People feel they do not have access to capital, but at the same time, they do not wish to participate in a risky business.

Senator Callbeck: In your own bank, have you had situations where you have tried to price for risk?

Mr. Rousseau: Yes, and in most cases I lost that business to the competition. We should look at this. I do not know the answer, but I am sure that we can talk to the bankers about activities in different areas — let us say Quebec, Ontario, B.C. and the western United States, and there will be a difference. A business person in the U.S. will accept prime plus something much more easily if it is justified.

Over the years we have said to borrowers: "We know you do not wish to pay prime plus five, but how about if you pay prime plus two and you give us a bonus if your business is growing." This is working. In some cases the business people will accept that, since we are sharing the risk, we will also share the rising profit. It is rare, though.

Senator Callbeck: You are doing that in your own bank?

Mr. Rousseau: Yes, we are trying that, but it is not easy to change a culture of both borrowers and lenders. People have been trained to do things in other ways. Banks are fairly conservative institutions, which is why they are not risky. At the same time, implementing change is a challenge.

Senator Callbeck: Are small businesses open to that?

Mr. Rousseau: Only the ones with activities in the U.S. and in Canada, in which case they are no longer small businesses. In most cases, they will look at government subsidies, and try to get their loans in other ways.

The Chairman: Senators, our next witness is Mr. André Lizotte.

Mr. Lizotte, please go through your brief and then my colleagues and I will ask you some questions.

[Translation]

Mr. André Lizotte: Mr. Chairman, I would like to begin by expressing my thanks to the committee for giving me the opportunity to present my views regarding the recommendations of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector.

De plus, il existe de nombreuses autres subventions au niveau provincial. Pour moi, la fiscalité, les subventions et interventions gouvernementales et la réglementation ont certainement toutes des effets, même si je ne peux pas vraiment répondre avec précision à votre question. Je sais seulement qu'au Canada, le secteur des prêts n'est pas dynamique. C'est pour cette raison que les gens s'en plaignent tant. Ils ont l'impression de ne pas pouvoir accéder aux capitaux, mais en même temps, ils ne veulent pas participer à un projet risqué.

Le sénateur Callbeck: Dans votre propre banque, avez-vous déjà essayé de fixer les taux en fonction du risque?

M. Rousseau: Oui, et dans la plupart des cas, j'ai perdu ce client au profit d'une banque concurrente. Il faut donc examiner la situation. Je ne connais pas la réponse, mais je suis sûr que si nous parlons à des banquiers qui sont actifs dans différentes régions — mettons le Québec, l'Ontario, la Colombie-Britannique et l'Ouest des États-Unis, nous allons constater une différence. Un homme ou une femme d'affaires aux États-Unis acceptera beaucoup plus volontiers qu'on lui impose le taux préférentiel plus autre chose si c'est justifié.

Au fil des ans, nous avons dit aux emprunteurs: «Nous savons que vous n'êtes pas prêts à payer le taux préférentiel plus 5, mais que diriez-vous si on vous demandait le taux préférentiel plus 2, à la condition que vous nous donniez une petite prime si votre entreprise prend de l'expansion.» Cette stratégie porte d'ores et déjà des fruits. Dans certains cas, les gens d'affaires vont accepter de partager avec nous leurs bénéfices grandissants si nous acceptons de partager les risques. Mais c'est plutôt rare.

Le sénateur Callbeck: Vous faites ça dans votre propre banque?

M. Rousseau: Oui, nous essayons de le faire, mais il n'est pas facile de changer les attitudes ni des emprunteurs, ni des prêteurs. Les gens ont appris à faire les choses différemment. Les banques sont en général des institutions assez conservatrices, et c'est justement pour cela qu'elles ne prennent pas de risques. Mais il n'est jamais facile d'introduire des changements.

Le sénateur Callbeck: Et les petites entreprises sont-elles prêtes à envisager cette possibilité?

M. Rousseau: Seulement celles qui sont actives aux États-Unis et au Canada, auquel cas il ne s'agit plus de petites entreprises. Dans la plupart des cas, elles vont voir si des subventions gouvernementales sont disponibles et essayer d'obtenir leurs prêts d'autres façons.

Le président: Sénateurs, nous accueillons maintenant notre prochain témoin, soit M. André Lizotte.

Monsieur Lizotte, je vous invite à présenter votre mémoire et ensuite mes collègues et moi vous poserons des questions.

[Français]

M. André Lizotte: Monsieur le président, permettez-moi d'abord de vous remercier de me donner l'occasion de faire connaître mes vues et opinions concernant les recommandations du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien.

In reading the task force report, I was most interested in how the issues of competition, competitiveness, profitability, and the soundness of our financial services industry had been addressed. I was also curious about what the Task Force had to say in connection with the two proposed bank mergers. I certainly was not disappointed. The task force members are to be congratulated for the outstanding quality of their work. Also, I fully endorse the report's recommendations as regards, first of all, allowing life insurance companies, mutual funds and investment dealers direct access to the payments service; second, supporting the rapid demutualization of major life insurance companies, so that they are able to compete with the large banks; third, allowing foreign banks to operate in Canada and open as many branches as they wish; fourth, establishing a framework that will provide clear rules whereby foreign firms can make loans to Canadians without establishing a physical presence here in Canada; fifth, empowering financial services consumers; and sixthly, improving the regulatory framework, including strengthening the mandate of the Office of the Superintendent of Financial Institutions in order to ensure that consumers are protected and allow it to balance competition and innovation considerations with its present statutory obligations as regards the safety and soundness of the financial system.

It was no surprise to me that the task force has come to the realization that our major financial institutions do not currently enjoy the confidence and support of Canadians. I can only applaud its recognition that there is a legitimate basis for higher expectations with regard to the behaviour of our big banks. Canadians are absolutely right to believe that, in return for being awarded the privilege of operating in the financial services industry, the large banks should be held to a higher standard of behaviour than is generally expected of other financial institutions or other businesses. Canadians know that such high standards are not always met by our big banks, and they deeply resent it.

It should then come as no surprise that, when faced with the merger proposals involving the Royal Bank of Canada, the Bank of Montreal, the Canadian Imperial Bank of Commerce, and the Toronto Dominion Bank, the reaction of Canadians is one of considerable reluctance. One of their concerns is that economic power will become even more concentrated in the hands of relatively few powerful institutions and individuals who already exert tremendous influence over people's ability to manage their lives and pursue their plans.

[English]

I experienced the heavy-handed tactics of a large bank in late 1991 and early 1992. Rather than bow to a bully, I decided to fight back with a multi-million dollar breach-of-contract lawsuit. The

Lorsque j'ai pris connaissance du rapport du groupe de travail, j'étais particulièrement intéressé de savoir comment on assurerait la concurrence, la compétitivité, la rentabilité et la stabilité du secteur des services financiers au pays. J'étais aussi curieux de savoir ce qu'on aurait à dire concernant les deux projets de fusion de grandes banques. Je n'ai certes pas été déçu. Il y a tout lieu de féliciter les membres du groupe de travail pour la qualité exceptionnelle du boulot qu'ils ont accompli. Aussi, j'endosse sans aucune réserve ses recommandations visant: premièrement, à permettre aux compagnie d'assurance-vie, aux fonds communs de placements et aux courtiers en valeurs mobilières d'avoir directement accès au système de paiements; deuxièmement, à assurer une démutualisation rapide des grandes compagnies d'assurance-vie pour qu'elles soient ainsi en mesure de faire concurrence aux grandes banques; troisièmement, à autoriser le plus rapidement possible les banques étrangères à opérer au Canada en y ouvrant tout simplement un aussi grand nombre de succursales qu'elles le désirent; quatrièmement, à établir un cadre prévoyant des règles claires pour les sociétés financières étrangères qui veulent accorder des prêts aux Canadiens sans avoir de présence physique au pays; cinquièmement, à accroître le pouvoir des consommateurs de services financiers; et sixièmement, à améliorer le cadre réglementaire, y incluant renforcer le mandat du Bureau du surintendant des institutions financières pour assurer la protection du consommateur et lui permettre de réaliser un équilibre entre les impératifs de concurrence et d'innovation et ses obligations actuelles en matière de solidité et de fiabilité du système financier.

Je ne fus aucunement surpris de lire que le groupe de travail avait été en mesure de constater qu'en ce moment, les grandes institutions financières du pays ne bénéficient pas de la confiance et de l'appui des Canadiens. Je me réjouis que le groupe de travail reconnaisse que les attentes élevées du public à l'endroit de leurs grandes banques sont tout à fait légitimes. Le public est à juste titre d'avis qu'en raison du privilège qui leur est accordé en leur permettant d'oeuvrer dans l'industrie des services financiers, les grandes banques doivent absolument se conformer à des règles, c'est-à-dire à des normes de conduite plus élevées que celles qui s'appliquent généralement aux autres institutions financières ou aux autres types d'entreprises au pays. Les Canadiens ne sont pas sans savoir que ces normes de conduite ne sont pas toujours respectées par leurs grandes banques et ils le déplorent au plus haut point.

Aussi n'est-il pas surprenant que face aux deux projets de fusion de grandes banques mis de l'avant par la Banque Royale du Canada et la Banque de Montréal, ainsi que la Banque Canadienne Impériale de Commerce et la Toronto Dominion, les Canadiens soient des plus réticents. Ils craignent, entre autres, que le pouvoir économique ne se concentre davantage entre les mains d'un nombre relativement restreint de très puissantes institutions financières et d'individus exerçant une influence désordonnée sur la capacité des gens de gérer leur vie et de réaliser leurs projets.

[Traduction]

J'ai été moi-même victime d'un traitement carrément inacceptable de la part d'une grande banque vers la fin de 1991 et au début de 1992. Plutôt que de céder devant son attaque, j'ai

case is to be heard at last in a Montreal courtroom this fall. Therefore, I have no difficulty whatsoever in accepting the views of most suspicious Canadians regarding big banks and the individuals who run them.

Mr. Chairman, it may be of interest to this committee to know what this case is all about. In a nutshell, it has to do with a large bank — as represented by senior management — breaching a legally binding partnership contract, and then resorting to a pretext in order to cover up its liability and to frustrate me in competition. This case has to do with the value of commitments and the sanctity of contracts; a matter of trust. The central issue here is nothing less than good faith and integrity in business transactions; very serious issues indeed.

[Translation]

I noted that the task force recommends that each bank merger proposal be assessed on its own merits. It adds that big bank mergers should be permitted only if, after implementing any necessary remedial and mitigating steps, the Minister of Finance is of the opinion that: first of all, markets will remain competitive; second, that there are no material safety and soundness concerns; and finally, that the merger is in the public interest.

As an ordinary Canadian and small businessman, Mr. Chairman, I would like to express my strong opposition to the proposed bank mergers. I am absolutely convinced that such mergers would in no way serve the best interests of bank customers and the Canadian public. The only ones who stand to gain by such mergers are a small group of senior executives and the shareholders of these big banks.

That is it is essential that the Minister of Finance not confuse the narrow interests of the big banks' senior executives and shareholders with the wider interests of financial services consumers and the public at large. He also has to be fully aware that authorizing these bank mergers would be an irreversible decision resulting in the immediate climination of one-third of our country's banking system. This would have far-reaching consequences for Canada.

As a general rule, Canadians believe that their large banks are big enough as they are, and as far as I am concerned, they're absolutely right. However many justifications have been put forward by Messrs Cleghorn, Barrett, Flood and Baillie to support big bank mergers, I have yet to hear any compelling arguments to support such a plan.

[English]

In summary, Mr. Chairman, I believe that the strong and pervasive report of the MacKay task force has satisfactorily addressed the concerns of competitiveness, profitability, and the soundness of our financial services industry. Now it is now up to the Government of Canada to respond promptly to this report and

répliqué en lui intentant une poursuite de plusieurs millions de dollars pour rupture de contrat. L'affaire sera enfin entendue ici à Montréal cet automne. Par conséquent, je n'ai pas de mal du tout à accepter l'opinion de Canadiens qui se méfient des grandes banques et des personnes qui les dirigent.

Monsieur le président, peut-être le comité est-il intéressé à en savoir plus long sur cette affaire. En résumé, cela concerne la décision d'une grande banque — représentée par sa haute direction — de ne pas honorer une convention de partenariat conclue en bonne et due forme, et de trouver des prétextes afin de camoufler sa responsabilité et d'éviter de me verser l'indemnisation à laquelle j'avais droit. Nous parlons ici de la valeur d'un engagement et du caractère sacré des contrats; une question de confiance, en réalité. Au coeur de ce débat, il n'y a rien de moins que la bonne foi et l'intégrité en affaires — des questions qui sont effectivement très importantes.

[Français]

J'ai pris bonne note du fait que le groupe de travail recommande que chacun des projets de fusion de grandes banques soit étudié au mérite. Il ajoute que ces fusions ne devraient être autorisées que si, après l'application de mesures de redressement ou d'atténuation qui pourraient être nécessaires, le ministre des Finances est d'avis que: premièrement, le niveau de concurrence demeure toujours élevé; deuxièmement, la fusion ne soulève aucune préoccupation significative en matière de solidité financière, et troisièmement, la fusion est conforme à l'intérêt public.

Pour ma part, à titre de Canadien ordinaire et de petit homme d'affaires, permettez-moi de dire, monsieur le président, que je suis tout à fait contre ces deux projets de fusion de grandes banques. Je suis persuadé que ces fusions ne serviraient en rien les véritables intérêts des clients de ces banques et du public canadien en général. Les seuls qui en bénéficieraient seraient les dirigeants et les actionnaires de ces mêmes grandes banques.

Aussi le ministre des Finances devra-t-il veiller à ne pas confondre, d'une part, les intérêts des dirigeants et des actionnaires de ces grandes banques et, d'autre part, les meilleurs intérêts des consommateurs de services financiers et du public canadien en général. Il se doit aussi d'être conscient que donner le feu vert à ces projets de fusion bancaire constitue une décision irréversible qui, d'un seul coup, aura pour effet d'éliminer un tiers du système bancaire canadien. Voilà qui est lourd de conséquences pour le pays.

De façon générale, les Canadiens sont d'avis que leurs grandes banques sont déjà suffisamment grosses et, à mon sens, ils ont tout à fait raison. J'ai beau écouter les arguments mis de l'avant par MM. Cleghorn, Barrett, Flood et Baillie pour justifier ces fusions, je dois admettre que je n'ai toujours pas entendu d'argument irrésistible de leur part ou de la part de qui que ce soit.

[Traduction]

En résumé, monsieur le président, je crois que le rapport MacKay a fort bien traité des questions touchant la compétitivité, la rentabilité et la stabilité du secteur canadien des services financiers. Il revient donc au gouvernement du Canada d'y répondre promptement, et de passer dès maintenant à la mise en

to begin implementing those recommendations that do not require legislation, as it has already done in banning the practice of tied selling by banks.

As to the mega-bank mergers, I see no compelling argument to support the contention that the banks must merge in order to become big enough to compete with large foreign banks. Moreover, such mega-bank mergers are not in the interests of consumers and the public. The Government of Canada should turn them down. We do not need bigger banks; we need better banks. As far as I am concerned, after wrestling with an 800-pound gorilla for seven years now, I would hate for the Government of Canada to permit it to metamorphose into a Godzilla.

Senator W. David Angus (Acting Chairman) in the Chair.

[Translation]

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Lizotte. What kind of business are you in?

Mr. Lizotte: I run my own small business here in Montreal where I live. I should point out, though, that in the last seven years, I haven't been doing much business because I have been so busy with the lawsuit that is now before the courts and which, fortunately, will be heard this fall.

I was active in the immigrant investors industry. I was associated with a securities firm that was responsible for investing the funds of would-be immigrant investors, with a view to their obtaining residency status in Canada.

However, this securities brokerage firm was taken over by a large national firm.

[English]

Senator Callbeck: You seem to be fairly comfortable with the recommendations of the MacKay task force, and you seem to feel this will make our Canadian banking system better.

If all these recommendations are implemented, where do you see the industry in 10 years? Do you foresee the development of a strong second tier, as discussed here this morning? Do you foresee many foreign banks coming in? What about the notion we heard from some witnesses, that we will have less bricks and mortar, and more niche players with one or two products to promote? What about banking services in the Canadian Tire stores and so on? Where do you see the industry in 10 years?

Mr. Lizotte: I envision much more competition than exists today, and I think that, with the implementation of the majority of these recommendations, we will have a more level playing field

oeuvre des recommandations qui ne nécessitent pas de modifications législatives, comme il l'a déjà fait en interdisant la pratique des ventes liées par les banques.

Pour ce qui est des projets de fusion des grandes banques, je n'ai pas encore entendu d'argument convaincant à l'appui de la thèse selon laquelle ces banques doivent fusionner afin d'être suffisamment puissantes pour concurrencer les grandes banques étrangères. Qui plus est, ces projets de fusion ne sont aucunement dans l'intérêt des consommateurs et du public. Le gouvernement du Canada devrait les rejeter. Nous n'avons pas besoin de plus grandes banques; nous avons besoin de meilleures banques. En ce qui nous concerne, après avoir réussi à résister à une grande institution financière qui me tient à la gorge depuis bientôt sept ans, je serais bien mécontent de constater que le gouvernement du Canada accepte de doubler sa taille d'un seul trait de plume.

Le sénateur W. David Angus (président suppléant) occupe le fauteuil.

[Français]

Le président suppléant: Je vous remercie, monsieur Lizotte. Quel genre d'entreprise ou commerce avez-vous?

M. Lizotte: Je suis un petit homme d'affaires à mon compte, demeurant ici, à Montréal. Je dois vous dire qu'au cours des sept dernières années, je n'ai pas fait beaucoup d'affaires puisque j'ai été essentiellement occupé par cette poursuite qui est maintenant devant les tribunaux et qui, heureusement, sera entendue cet automne.

J'étais actif dans l'industrie des immigrants investisseurs. J'étais associé avec une firme de placements en valeurs mobilières qui avait la responsabilité de placer les fonds que nous récoltions des immigrants investisseurs de l'étranger, de telle sorte qu'ils puissent obtenir leur statut de résident canadien.

Or, cette entreprise, ce courtier en valeurs mobilières a été l'objet d'une prise de contrôle par une plus grande firme nationale.

[Traduction]

Le sénateur Callbeck: Vous semblez assez satisfait des recommandations du groupe de travail MacKay, et vous indiquez qu'elles permettront à votre avis d'améliorer notre système bancaire au Canada.

Si on donne suite à toutes ces recommandations, où en sera le secteur bancaire dans 10 ans? Prévoyez-vous la mise en place d'une série d'institutions fortes de deuxième rang, comme on le disait ce matin? À votre avis, y a-t-il beaucoup de banques étrangères qui voudront s'implanter au Canada? Et que pensez-vous des prédictions de certains témoins, qui estiment que l'infrastructure matérielle va aller en diminuant mais que davantage d'institutions s'intéresseront à des créneaux précis où elles feront la promotion d'un ou deux produits? Qu'en est-il de la possibilité que des services bancaires soient disponibles dans les magasins de Canadian Tire, et cetera? Où en sera le secteur bancaire dans 10 ans?

M. Lizotte: À mon avis, la concurrence va être beaucoup plus vive qu'elle ne l'est actuellement, et si l'on donne effectivement suite à la grande majorité de ces recommandations, les institutions

on which the financial institutions can operate. I think it will probably be much more interesting for the consumer of financial services

Of course, I think that there will probably be more niche players, because I suspect that some large financial institutions will realize that they cannot be all things to all people. They will probably abandon some of their lines of business, whereas other institutions will find that they can compete in that sphere of activity.

Ten years from now — provided most of these recommendations are implemented — we will probably have a financial services industry that will better cater to the needs of small business, ordinary Canadians, and also large business.

Senator Callbeck: In one sentence you stated that Canadians know that such high standards are not always met by our big banks, and they deeply resent it. If that is the case, does the MacKay task force address that, and will its recommendations improve that situation?

Mr. Lizotte: I do not see the MacKay report as the panacea for everything. It does raise the issue, however, and it tries to address it. It certainly alerts the Government of Canada to that situation. I believe it is good just to have raised the issue, especially in the context of the merger proposals. There is no doubt that public criticism of the banks serves as a hindrance to these two merger proposals.

I think that going through that experience, whatever the outcome, will serve a purpose. Perhaps it will make them more humble, much more attentive to the needs of the public, and hopefully, in the end, we will have a better banking system.

Senator Kroft: I ask this question with absolutely no desire to raise any of the issues of your particular problem, because I do not believe it is really appropriate for us to deal with that here. I am asking for a general response regarding the mechanisms for the remedy of a complaint about an institution. Did you attempt those? Were they adequate, or do you think that the ombudsman recommendation in the MacKay report might have provided a better avenue?

Mr. Lizotte: Unfortunately, I did not find anything in the MacKay report. I did not read anything that would apply to my particular case because my status was basically as a partner to a bank, or, in this case, a subsidiary of a bank. The MacKay report basically addresses the status of the consumer — that is, the ordinary Canadian. I think that my predicament would be neither better nor worse if, for example, the MacKay report recommendations were implemented. I believe it is a matter for the court to judge. I realize that this is not the venue to speak of

financières seront davantage sur un pied d'égalité. À mon sens, ce sera sans doute beaucoup plus intéressant pour le consommateur de services financiers.

Il est également fort probable que plus d'institutions se concentrent sur un créneau précis, car j'ai l'impression que certaines grandes institutions financières se rendront compte qu'elles ne peuvent pas satisfaire tout le monde en même temps. Elles vont sans doute abandonner certaines activités, alors que d'autres institutions constateront qu'elles peuvent être concurrentielles dans cette branche-là.

Dans une dizaine d'années — à condition encore une fois qu'on mette en oeuvre la plupart de ces recommandations — le secteur canadien des services financiers sera probablement plus à même de répondre aux besoins de la PME, des Canadiens ordinaires et des grandes sociétés.

Le sénateur Callbeck: Vous dites à un moment donné dans votre mémoire que les Canadiens savent fort bien que les grandes banques ne se conforment pas toujours à des normes de conduite élevées, et qu'ils le déplorent au plus haut point. Si c'est vrai, le groupe de travail MacKay propose-t-il quelque chose pour corriger ce problème, et à votre avis, ces recommandations permettront-elles d'améliorer les choses?

M. Lizotte: À mon avis, le rapport MacKay ne peut être considéré comme une panacée. Il aborde néanmoins cette question en essayant de proposer une solution. Une chose est certaine, c'est qu'il met le gouvernement du Canada au courant du problème. À mon avis, le fait qu'on aborde la question représente déjà un progrès, surtout dans le contexte des projets de fusion. Il ne fait aucun doute que les critiques formulées par le public à l'endroit des banques constituent un obstacle à l'acceptation des deux projets de fusion.

Mais quelle qu'en soit l'issue, l'expérience aura été utile à mon avis. Peut-être que les banques seront plus humbles et plus conscientes des besoins du public, de telle sorte que nous finirons, je l'espère, par avoir un meilleur système bancaire.

Le sénateur Kroft: Je pose cette question sans vouloir explorer le moindrement les difficultés personnelles que vous avez connues, car à mon sens, il ne convient pas d'en parler ici. Je voudrais simplement que vous me donniez une réponse générale concernant la procédure que doit suivre un client qui veut porter plainte contre une institution. Avez-vous recouru à cette procédure? Était-elle adéquate, à votre avis, ou pensez-vous que la possibilité de vous adresser à un ombudsman, comme le recommande le rapport MacKay, vous aurait permis de mieux vous défendre?

M. Lizotte: Malheureusement, je n'ai rien trouvé dans le rapport MacKay à ce sujet. Je n'y ai rien vu qui pourrait s'appliquer à ma situation personnelle, car j'étais essentiellement un partenaire ou, en l'occurrence, une filiale de la banque. Le rapport MacKay s'intéresse surtout à la situation du consommateur — c'est-à-dire du Canadien ordinaire. Donc, si les recommandations du rapport MacKay étaient mises en oeuvre, ma situation ne serait ni améliorée, ni aggravée. À mon avis, c'est au tribunal de porter un jugement là-dessus. Je sais qu'il n'y a pas

my own experiences, but if one must wait for seven years to get into court, there is something wrong somewhere.

The Acting Chairman: Were you here this morning when Mr. Henri-Paul Rousseau spoke with us?

Mr. Lizotte: Most of the time, yes.

The Acting Chairman: His opinion seemed to be that the structure that presently exists for the banks is like a straitjacket, and that it militates against diversification, mergers, free competition, and some of things for which you are criticizing the banks. Do you disagree with anything that you heard Mr. Rousseau say?

Mr. Lizotte: He spoke for two hours, I believe. Many of the things he said made sense to me, no doubt about it, but I could not, for example, point out any or all of the issues he raised and state whether or not I agree with him. I certainly do not wish to criticize his testimony in any way, shape or form. Overall, I thought his presentation made a lot of sense.

I will just say that I am all in favour of a better banking system, where Canadians would be well served and where the larger institutions — because they are all large when they are facing individual Canadians — would be much more attentive to the needs of ordinary Canadians. Despite what they say today, I believe there is much improvement to be made. That is my experience.

The committee adjourned.

MONTREAL, Thursday, October 22, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:30 p.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator David Tkachuk (Deputy Chairman) in the Chair.

[English]

The Deputy Chairman: Honourable senators, we will continue our study into the present state of the financial system in Canada, specifically the report of the MacKay Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector.

We have Mr. William Podmore with us.

Mr. William Podmore, Executive Director, Insurance Consumers Group: I am appearing with Mr. Yves Lauzon, my legal counsel and the lawyer who represented me in my class action suit against Sun Life, which dealt with vanishing premium policies.

vraiment lieu de parler de mes expériences ici, mais s'il faut attendre sept ans pour se trouver devant un tribunal, il y a quelque chose qui ne va pas.

Le président suppléant: Étiez-vous présent ce matin quand nous avons reçu M. Henri-Paul Rousseau?

M. Lizotte: La plupart du temps, oui.

Le président suppléant: Il semblait penser que la structure bancaire actuelle, est un carcan en quelque sorte qui milite contre la diversification, les fusions, la libre concurrence, et certains des défauts que vous attribuez aux banques. Êtes-vous en désaccord avec certaines des affirmations de M. Rousseau?

M. Lizotte: Si je ne m'abuse, il a parlé pendant environ deux heures. Bon nombre de ses affirmations m'ont semblé tout à fait sensées mais je serais incapable de vous dire, par rapport à l'une quelconque des questions qu'il a soulevées, si je suis d'accord ou non avec lui. Je ne veux surtout pas critiquer ses témoignages de quelque façon que ce soit. En fait, dans l'ensemble, ses remarques m'ont paru très sensées.

Tout ce que je peux vous dire, c'est que je suis en faveur d'un meilleur système bancaire qui serve bien les Canadiens et dans le cadre duquel les plus grandes institutions — même si elles sont toutes grandes quand elles se dressent face à des Canadiens individuels — s'efforceraient de mieux répondre aux besoins des Canadiens ordinaires. Malgré ce qu'elles vous affirment, de nombreuses améliorations s'imposent. C'est du moins ce que je conclus de mes propres expériences.

La séance est levée.

MONTRÉAL, le jeudi 22 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce s'est réuni aujourd'hui, à 13 h 30, pour examiner la situation actuelle du régime bancaire au Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur canadien des services financiers).

Le sénateur David Tkachuk (vice-président) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Le vice-président: Honorables sénateurs, nous allons poursuivre notre étude de la situation actuelle du système financier du Canada, et plus particulièrement du rapport du groupe de travail MacKay sur l'avenir du secteur canadien des services financiers.

M. William Podmore est avec nous.

M. William Podmore, directeur exécutif, Regroupement des consommateurs d'assurance: Je me présente devant vous accompagné de M. Yves Lauzon, qui est mon conseiller juridique et l'avocat qui m'a représenté dans mon procès en recours collectif contre Sun Life, à propos des régimes d'assurance à primes prélevées sur la valeur de rachat.

I appreciate the opportunity to present our comments and concerns regarding the financial services sector, particularly the concerns that we have regarding consumer protections within the financial services sector, and our thoughts and concerns relating to consumer protection in insurance.

Over the past eighteen months, we have attended a number of meetings with representatives from the Office of the Secretary of State for Financial Institutions — including the Honourable Jim Peterson — and we have also met with representatives from OSFI and the Department of Finance.

In October 1997 we made a presentation to the committee of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, expressing our views of the insurance industry, from a consumer's perspective. The additional material that we have given you describes some of the numerous insurance consumer protection initiatives that our group has been involved with, some of which have been remarkably successful.

Prior to the release of the task force paper, we prepared a discussion paper to be given to Mr. Paul Martin, with copies to be distributed to specific government parties. This document, although ultimately not communicated to Mr. Martin, did contain some thoughts that we felt were of some merit. It reads as follows:

We are issuing this communication to you as a follow-up to conversations held regarding issues discussed at meetings between representatives from the Office of the Secretary of State for Financial Institutions, the Department of Finance, and OSFI.

As we await the much anticipated Task Force Paper, its ensuing examination, and eventual end result, we take this opportunity to express to you what we consider to be key areas for concern for all financial services consumers.

- In our review of the financial services industry, (and governmental framework), we have kept in mind the key overriding principles of responsibility and accountability.
- For financial services consumers we emphasize the need for appropriate education and awareness.

First, and as suggested by you, there is a real need for an effective international financial regulator. The risks of worldwide financial turmoil cannot be justified (that is bad loans in Japan and Asia et cetera, et cetera). Financial Services, as a continuous and ever evolving industry requires a measure of safety which is not yet serving all people of all nations. The ability of any particular nation or region to adversely affect the financial well-being of billions of people worldwide, due to poor and dangerously unsound business practices, cannot be justifiably permitted to continue.

J'apprécie avoir l'occasion d'exprimer nos opinions et inquiétudes à l'égard du secteur des services financiers, notamment en ce qui a trait à la protection des consommateurs dans ce secteur et dans celui des assurances.

Au cours des dix-huit derniers mois, nous avons assisté à un certain nombre de réunions avec les représentants du Cabinet du secrétaire d'État responsable des institutions financières — et notamment avec l'honorable Jim Peterson — et nous avons également rencontré des représentants du Bureau du surintendant des institutions financières et du ministère des Finances.

Au mois d'octobre 1997, nous avons fait une présentation devant le comité du groupe de travail chargé d'examiner l'avenir du secteur des services financiers au Canada, et exprimé notre opinion sur l'industrie des assurances, du point de vue des consommateurs. La documentation que nous vous avons remise fait état des nombreuses mesures de protection du consommateur dans le secteur des assurances auxquelles notre groupe a participé, et dont certaines ont très bien réussi.

Avant la publication du rapport du groupe de travail, nous avions préparé un document de discussion à remettre à M. Paul Martin, et à d'autres autorités gouvernementales. Ce document n'a finalement pas été remis à M. Martin, mais il contenait néanmoins certaines opinions qui nous semblaient valables. On y lisait ce qui suit:

Nous vous faisons parvenir ce communiqué pour donner suite aux conversations que nous avons eues au cours des réunions avec les représentants du Cabinet du secrétaire d'État responsable des institutions financières, du ministère des Finances et du Bureau du surintendant des institutions financières.

En attendant le rapport du groupe de travail, l'examen qui suivra et les éventuels résultats, nous prenons cette occasion pour vous exprimer ce que nous considérons comme les principaux points de préoccupation pour tous les consommateurs de services financiers.

- Dans notre examen de l'industrie des services financiers (et du cadre gouvernemental) nous avons gardé à l'esprit les principes prépondérants de la responsabilité et de l'imputabilité.
- Pour les consommateurs des services financiers, nous insistons sur la nécessité d'une information et d'une sensibilisation appropriées.

Premièrement, comme vous l'avez suggéré, nous avons réellement besoin d'une autorité de réglementation internationale. Les risques de troubles financiers à l'échelle mondiale sont injustifiables (prêts à risque au Japon et en Asie, et cetera). Les services financiers, qui sont une industrie en constante évolution, nécessitent un degré de sécurité qui n'existe pas encore dans tous les pays. On ne peut pas continuer à permettre qu'une nation ou région particulière porte préjudice au bien-être financier de milliards de gens dans le monde entier par ses pratiques commerciales douteuses ou dangereusement malsaines.

Current structures of "accountability" and "responsibility" of management and boards of directors have time and again proven to be all too inadequate. Real penalties for lack of business ethics and prudential management have proven to be severely deficient, which has caused a ripple effect throughout the world's economies.

The development of Financial Services Task Forces such as those in Australia and now Canada is commendable, and due to their existence also indicates the larger global dilemma. Our international reputation of successful initiatives and interventions (the Montreal Protocol, et cetera) would tend to favour and enhance Canada's ability and credibility in presenting unbiased support of the establishment of the type of financial regulatory organization that you suggest.

Second, and in reference to the issues above, it would seem that, as a priority, Canada should "clean up its own backyard." The rapidly and constantly evolving financial system as now exists in Canada clearly does not serve all Canadians fairly and adequately. There have recently been very serious issues regarding the financial services industry including:

- Insurance regulation and supervision, the "Vanishing Premium" class action lawsuits and much more product-sales-process litigation to follow.
- Banking regulation and supervision, the tied selling battle to influence legislation, and issues regarding credit cards.
- Securities regulation and supervision, the BreX lawsuits and others.

As one of our insurance industry advisers has suggested, "If you are looking for mistreatment of consumers perpetuated upon them by the insurance industry, it is like shooting fish in a barrel." We, and a remarkably growing number of irritated Canadians, are deeply concerned that the insurance "barrel" is not the only one that may soon be shot at.

Primarily, as a concerned Canadian, and as an ordinary financial services product consumer seeking to achieve a level of fairness and equitability for all financial product consumers, and through my own involvement in initiating vanishing premium class actions in Canada as class representative against Sun Life, my launching of the Insurance Consumers Group and our role in the protection of participating policyholders' legal rights and interests in the demutualization process, we would submit the following:

Would Canadians be more fairly protected in their financial dealings if:

1. Financial industry lobby groups were less influential in defining government policy and legislative outcomes? Are the intensifications of profit seeking opportunities of

Les structures d'imputabilité des directions et conseils d'administration actuels se sont maintes et maintes fois avérées inadéquates. Les pénalités qui ont sanctionné le manque d'éthique et de prudence dans la gestion se sont révélées gravement insuffisantes, ce qui a entraîné des effets de ricochet à travers les économies mondiales.

La création de groupes de travail sur les services financiers comme ceux de l'Australie et aujourd'hui du Canada est louable, et témoigne du problème mondial. La réputation internationale que nous ont valu des initiatives et interventions réussies (Protocole de Montréal, et cetera) tend à favoriser et à renforcer la capacité du Canada à appuyer la création du type d'organisme de réglementation que vous suggérez.

Deuxièmement, compte tenu de ce qui précède, il nous semble que le Canada devrait commencer par mettre de l'ordre dans ses propres affaires. Le système financier actuel, en constante évolution, ne dessert manifestement pas tous les Canadiens de façon équitable et adéquate. D'importants problèmes se sont posés récemment dans le secteur des services financiers, notamment:

- la réglementation et la supervision des assurances, les poursuites en recours collectif relatives aux régimes à primes prélevées sur la valeur de rachat, et bien d'autres litiges à venir qui portent sur les produits et ventes.
- la réglementation et la supervision des banques, la bataille des ventes liées pour influencer la législation, et les problèmes concernant les cartes de crédit.
- la réglementation et la supervision des valeurs mobilières, les poursuites intentées contre Bre-X et autres.

Comme le disait l'un de nos conseillers en assurances, si vous cherchez des cas de mauvais traitements répétitifs des consommateurs dans le secteur des assurances, c'est comme tirer dans le tas. Nous, et un nombre croissant de Canadiens irrités, avons bien peur que les assurances ne soient bientôt pas le seul tas sur lequel on va tirer.

Premièrement, en tant que Canadien inquiet, et en tant que simple consommateur de produits du secteur des services financiers soucieux d'assurer un certain degré de justice et d'équité à tous les consommateurs de produits financiers, par ma participation aux poursuites en recours collectif au sujet des régimes à primes prélevées sur la valeur de rachat contre Sun Life, par l'établissement du Regroupement des consommateurs d'assurance et par notre rôle dans la protection des droits et intérêts des titulaires de police qui participent au processus de retrait de la forme mutuelle, soumet ce qui suit:

Les opérations financières des Canadiens seraient-elles mieux protégées si:

1. Les groupes de pression de l'industrie financière avaient moins de poids dans l'élaboration des politiques du gouvernement et des lois qui en résultent? La recherche de industry more important than the short and longer term financial well-being of all Canadians?

- 2. The financial services industry were self-regulated, provided that there existed a heavily supported and legislated Consumers Advocacy Organization? (As established in the State of Florida and Texas.)
- 3. The financial services industry continued to evolve in its current largely unregulated and ineffectively supervised form, and faced, on an ongoing and consistent basis, the potentially more financially and publicly damaging aspects of litigation. (See current class actions against Canadian insurers regarding "vanishing premium" policies, one flawed product of many to be litigated in the near future.)

Note: Sun Life agreed to settle their "vanishing premium" class action out of court, relatively quietly, while clearly convinced that they would have won the battle in court (this was also alluded to in one of the judgments rendered in this case). Bad publicity clearly has a great influence on the superintendence of financial industry players, and clearly influences profitability and ultimately market share.

It would seem apparent that all Canadians would benefit from fair and equitable treatment by the financial industry and this primary consideration cannot be invalidated given the ultimate cost to industry, government and consumers.

A structure and process to achieve the necessary safeguards is urgently needed. The initiative and responsibility for this process must clearly be that of the federal government, with significant support given by provincial governments where areas of responsibility and accountability overlap and are clearly dissimilar.

Government must fully take on, as a priority, its primary responsibility of protecting the Canadian population fairly and adequately, and not, as the former Secretary of State for Financial Institutions stated at the release of the 1996 white paper, "be frustrated at the limited scope" (of results), and, as Mr. Peters at the time stated his concern "that the process whereby the government was vulnerable to extensive lobbying by financial interest groups, whose views might be motivated by self-interest rather than the health of the Canadian economy and the interests of Canadian businesses and consumers as a whole by the financial services industry."

I have some additional comments on that letter, although I never actually sent it to Mr. Martin. I was much too occupied with demutualization issues.

profit de plus en plus intense de l'industrie est-elle plus importante que le bien-être économique de tous les Canadiens à court et long terme?

- 2. L'industrie des services financiers était auto-réglementée, pourvu qu'il existe une organisation de protection du consommateur bien établie et appuyée par la législation (comme c'est le cas en Floride et au Texas)?
- 3. L'industrie des services financiers continuait à évoluer dans le cadre actuel très peu réglementé et inefficacement supervisé, et faisait régulièrement face à des litiges bien plus dommageables financièrement et publiquement? (Voir les recours collectifs contre les assureurs canadiens à propos des contrats d'assurance à primes prélevées sur la valeur de rachat, un mauvais produit parmi de nombreux autres qui feront bientôt l'objet de litiges.)

Remarque: Sun Life a accepté de régler le recours collectif hors court, sans faire beaucoup de bruit, tout en étant convaincue qu'elle aurait gagné sa cause devant les tribunaux (la chose a été mentionnée dans l'un des jugements rendus à propos du cas en question). La mauvaise publicité joue un rôle important dans la surveillance des joueurs de l'industrie financière, et de toute évidence influe sur leur rentabilité et, en fin de compte, sur leur part de marché.

Il semble évident qu'il serait bon que tous les Canadiens soient traités de façon juste et équitable par le secteur financier, et cette considération primordiale ne saurait être rejetée, vu ce que cela finirait par coûter à l'industrie, au gouvernement et aux consommateurs.

Il est urgent de mettre en place une structure et un processus qui garantiront la protection nécessaire. L'initiative et la responsabilité de ce processus doivent évidemment être prises en charge par le gouvernement fédéral, avec un appui important des gouvernements provinciaux dans les domaines où il y a un chevauchement des responsabilités et imputabilités et que celles-ci diffèrent nettement.

Il importe que le gouvernement assume pleinement et prioritairement la responsabilité qu'il a de protéger la population canadienne de façon juste et adéquate, au lieu, comme ce fut le cas de l'ancien secrétaire d'État chargé des institutions financières, au moment de la publication du livre blanc de 1996, de se dire frustré par l'envergure limitée (des résultats) et, comme ce fut le cas de M. Peters à ce moment-là, de déplorer le fait que le gouvernement soit vulnérable aux lourdes pressions exercées par les groupes d'intérêts financiers, dont les opinions sont peut-être fondées davantage sur leurs intérêts propres plutôt que sur le bien-être économique du Canada et sur les intérêts des entreprises canadiennes et des consommateurs en général.

J'ai d'autres observations à faire à propos de cette lettre, même si je ne l'ai jamais envoyée à M. Martin. J'étais beaucoup trop pris, à ce moment-là par les problèmes du retrait de la forme mutuelle.

The recently released task force paper indicates nominal support for some form of financial consumers organization, and encourages the continued funding of consumer group project initiatives, primarily by Industry Canada. The report fails, however, to accurately review the role of consumer groups and their ongoing support by government.

We have serious doubts that a financial consumers organization, as outlined in the task force report, will be a successful, ongoing and effective entity if the principle source of financing is dependent upon consumer contributions.

As the playing field now stands, there are clearly mutually beneficial alliances between government and industry players, one of which includes a fragmented and unorganized consumer protection movement. The proliferation of like-minded consumer and pseudo-consumer protection industry players, who often duplicate each others' efforts, does not produce effective results and does not serve the consumer fairly and well. A structure for fulfilment is clearly needed.

The level playing field concept which is so often referred to by financial institutions, and which includes all three players, must be established and governed by the federal government. Recent models for legislated consumer representation in Florida and Texas, and the proposed legislation for a Massachusetts association for insurance consumers, all have merit and should seriously be considered as starting points towards a realistic and obtainable consumer protection system for Canada.

With regards to bank mergers, we believe that a complete overhaul of the financial services sector is required. As Mr. Peter Godsoe from Scotiabank recently stated, Canadian banks are already very successful. They have effectively taken over the trust business and the securities business. Soon they may also be able to sell insurance in their branches, on top of providing leasing services.

The monopolistic control that banks have over financial products and services is now to be increased, and will have detrimental effects on competition. In addition, some of the banks wish to become even more monopolistic through mergers. Their intention to merge was very questionably announced prior to the completion of the work of the task force and the release of its report. As a concerned Canadian, I ask if that monopolistic control will include the Canadian government.

As Mr. Godsoe expressed, it is far more important to get the policy framework right than it is to get it done quickly. We do not yet have a clear policy framework, and reviewing the task force recommendations while concurrently reviewing the proposed mergers is, at best, a risky proposition for all Canadians.

Le rapport du groupe de travail publié récemment est en faveur d'un certain type d'organisation de protection des consommateurs de services financiers. Et encourage le maintien du financement de projets de groupes de consommation, par Industrie Canada principalement. Le rapport néglige, en revanche, de revoir comme il faut le rôle des groupes de consommateurs et l'appui qu'ils continuent à recevoir du gouvernement.

Nous doutons sérieusement qu'une organisation de consommateurs du secteur financier, telle qu'elle est décrite dans le rapport, puisse être durable et efficace si sa principale source de financement dépend des contributions des consommateurs.

En l'état actuel des choses, il y a des alliances entre le gouvernement et les joueurs de l'industrie qui de toute évidence leur sont mutuellement profitables, et l'une d'elles comprend l'existence d'un mouvement de protection du consommateur fragmenté et peu organisé. La prolifération de groupes de protection et de pseudo-protection des consommateurs, qui pensent tous pareil et dont les efforts sont souvent dédoublés, ne donne pas de résultats efficaces et ne dessert pas le consommateur de façon juste et adéquate. Il est clair que nous avons besoin d'établir une structure.

Le concept des règles du jeu qui doivent être les mêmes pour tous, auquel les institutions financières font si souvent allusion, et qui incluent les trois joueurs, doit être établi et géré par le gouvernement. Les modèles de représentation des consommateurs régie par la loi récemment mis en place en Floride et au Texas, ainsi que la législation proposée pour la création d'une association des consommateurs dans le secteur des assurances au Massachussetts ont tous leur intérêt et devraient être sérieusement pris en considération pour servir de point de départ à l'élaboration d'un système de protection du consommateur réaliste au Canada.

En ce qui concerne la fusion des banques, nous estimons qu'une remise à plat complète du secteur des services financiers s'impose. Comme le disait récemment M. Peter Godsoe de la Banque de Nouvelle-Écosse, les banque canadiennes réussissent déjà très bien. Elles ont déjà récupéré le marché des fiducies et des valeurs mobilières. Elles pourraient bientôt également vendre des assurances dans leurs succursales, en plus d'offrir des services de location-achat.

Le contrôle monopolistique que les banques exercent sur les produits et services financiers est sur le point d'être renforcé, et la compétitivité en souffrira. Qui plus est, certaines des banques veulent accroître encore leur monopole par le biais de fusions. Leur intention de fusionner a été annoncée, de façon fort suspecte, avant l'achèvement des travaux du groupe de travail et la publication de son rapport. En tant que Canadien soucieux de ce qui est en train de se passer, je vous demande si ce contrôle monopolistique inclura le gouvernement canadien.

Ainsi que le disait M. Godsoe, il n'est pas important de se presser pour établir un cadre stratégique, ce qui importe, c'est de créer un cadre efficace. Nous n'avons pas encore de cadre stratégique clair, et mener de front l'étude des recommandations du groupe de travail et les fusionnements proposés est au mieux une entreprise risquée pour tous les Canadiens.

How can four major banks merge into two industry giants without severely lessening — and ultimately eliminating — competition? Banks are in business for one reason only; to make profits. Profits are now seen to be quite dependent upon size. Size, however, is driven by the growth requirements that shareholders put on their stocks.

There is a danger that a self-perpetuating cycle will drive an uncontrolled wave of financial services mergers, which will necessarily include the demutualized insurance companies. Stock prices may then reflect growth expectations which are beyond the companies' capabilities to achieve, thus leaving no option but to continue to carry the merger process to some questionable and potentially dangerous outcome for all concerned.

Should bank mergers be approved, consumers must have clear and legally binding assurances that, amongst many issues, capital standards will be considerably increased to protect consumers if losses exceed expectations. There must be a clear, no-risk policy for all consumers. The U.S. thrifts were bailed out at taxpayers' cost to a tune of \$150 billion U.S.

The larger the new company, the greater the consequences should the company fail. Who will bear the responsibility and assume the accountability? What must be put in place in order to protect consumers, governments, and ultimately the businesses themselves?

The merging mega-banks must guarantee mega-responsibility as well as mega-accountability. We have not clearly seen this to date — for example, as late as 1996 political pressure was necessary in order to establish the national banking ombudsman.

In 1994 the House of Commons committee on industry recommended that an independent national ombudsman based on the British model be established, but the government opted to let the banks proceed on their own. Why?

Although our group is primarily concerned with insurance matters, we strongly endorse the British model as an example on which to base a fair and impartial financial services ombudsman system. It would be paid for by industry, and it would act as an independent adjudicator, with the power to make binding decisions and to grant financial awards where merited.

OSFI has also requested sweeping changes as to how financial service providers are supervised. This, in our view, can only underscore the seriousness and urgency of the requirement.

Senator Kenny: It is very helpful to have a new point of view and to get a different perspective. I had a couple of questions as you were making your presentation, and it might be helpful if you could elaborate on some things for the committee's benefit.

Comment quatre grandes banques pourraient-elles fusionner pour se transformer en deux géants de l'industrie, sans grandement diminuer — et au bout du compte éliminer — la concurrence? Les banques ont une seule raison d'être; faire des profits. Les profits semblent aujourd'hui dépendre de la taille. Or cette taille est rendue nécessaire par les anticipations de croissance des actionnaires.

Il y a un risque pour qu'un cycle autoperpétué entraîne une vague de fusions de services financiers, qui englobera nécessairement les compagnies d'assurance démutualisées. Les prix des actions pourraient alors être poussés par des anticipations de croissance qui iraient au-delà des capacités des compagnies, ce qui ne laisserait pas d'autre choix que de poursuivre le processus de fusionnement pour aboutir à des résultats douteux et potentiellement dangereux pour tous les intéressés.

Si le fusionnement des banques est approuvé, il faudra donner aux consommateurs des assurances claires et applicables légalement, garantissant notamment que les normes relatives au capital seront considérablement renforcées afin que les consommateurs soient protégés si les pertes dépassent les prévisions. Il nous faut une politique claire, qui mette les consommateurs à l'abri des risques. Aux États-Unis, les associations d'épargne et de prêt ont été sauvées au prix de 150 milliards de dollars U.S. pris dans la poche des contribuables.

Plus la nouvelle entreprise sera grande, plus les conséquences seront graves si celle-ci fait faillite. Qui en assumera la responsabilité? Quelles mesures faudra-t-il mettre en place pour protéger les consommateurs, les gouvernements et, en fin de compte, les entreprises elles-mêmes?

Les méga-banques devront assumer des méga-responsabilités et des méga-imputabilités. Nous n'avons pas encore vraiment compris cela. En 1996 encore, il a fallu d'importantes pressions politiques pour créer un poste d'ombudsman du secteur bancaire.

En 1994 le comité de l'industrie de la Chambre des Communes avait recommandé la création d'un ombudsman national indépendant inspiré du modèle britannique, mais le gouvernement a choisi de laisser les banques agir seules. Pourquoi?

Bien que notre groupe s'occupe surtout de questions d'assurances, nous recommandons fortement le modèle britannique pour servir d'exemple à la mise en place d'un ombudsman des services financiers juste et impartial. Il serait financé par l'industrie, et agirait en tant qu'arbitre indépendant ayant le pouvoir de rendre des jugements obligatoires et d'imposer des compensations financières le cas échéant.

Le cabinet du secrétaire d'État responsable des institutions financières a également recommandé de vastes changements à la façon dont les fournisseurs de services financiers sont supervisés. À notre avis, cela ne peut que souligner la gravité et l'urgence de la situation.

Le sénateur Kenny: Il est fort utile d'avoir un nouveau point de vue et de voir les choses sous une perspective différente. Il y a quelques questions qui me sont venues à l'esprit pendant que vous faisiez votre présentation. J'aimerais que vous donniez quelques précisions pour la gouverne du comité.

Your first recommendation had to do with the real need for an effective international financial regulator. The MacKay report talks about trying to harmonize regulations so that we have an approach in common with our neighbours and our trading partners. How would you like to see an international regulator structured, and what sort of mechanism would you need to put in place to make an international regulator effective?

Mr. Podmore: Obviously it would need a great deal of work. It would be a very large task to set up an international regulator. I believe that the size of the task is not too great, given the consequences of what may happen within the financial arena globally.

Senator Kenny: Could you give us some specific examples of what powers you would give an international regulator, and what authority you would propose national entities give up to this international regulator?

Mr. Podmore: From what I have read in the newspapers and so forth, one of the major causes of the serious problems that are occurring in Japan is basically due to bad loans. If that is the case, then obviously there is a need for some sort of entity that can hold the management of the banking industry responsible for that.

Senator Kenny: If, in fact, we accept your premise that the major economic problem in Japan is bad loans, what would you see an international regulator doing to cure that problem?

Mr. Podmore: An international regulator should set the standards in each individual country. I feel that the leeway that the banking industry has in setting its own standards is what is getting it into trouble.

Senator Kenny: Rather than having someone in Tokyo regulate Japanese financial institutions, you believe it would be more effective to have someone in Geneva or New York establish standards for the 180-odd countries around the world?

Mr. Podmore: In the airline industry they have the International Civilian Aviation Organization, or ICAO, which has been very successful in defining issues such as safety for the whole airline industry. Why can the same sort of organization not exist in the financial industry?

Senator Kenny: You believe there is a close analogy between the two?

Mr. Podmore: It just shows that there is workability.

Senator Kenny: In your brief, on the fourth page, you say: "Would Canadians be more fairly protected in their financial dealings if..." You then go on with points 1, 2, and 3. You note that:

Sun Life agreed to settle their "vanishing premium" class action out of court relatively quietly, while clearly convinced that they would have won the case in court...

You say: "This was alluded to in one of the judgments rendered in the case." You then state that: Dans votre première recommandation, vous dites que l'on a vraiment besoin d'une autorité internationale de réglementation des services financiers. Le rapport MacKay parle d'harmoniser les réglementations de sorte que nous ayons la même approche que nos voisins et partenaires commerciaux. Quel genre de structure et quel type de mécanisme envisageriez-vous pour la mise en place d'un organisme de réglementation international efficace?

M. Podmore: De toute évidence, cela exigerait beaucoup de travail. La création d'un organisme international de réglementation serait une tâche de grande envergure. Mais je suis convaincu que ce ne serait pas trop demander, compte tenu des conséquences de ce qui pourrait arriver sur la scène financière mondiale.

M. Podmore: D'après ce que j'ai pu lire dans les journaux et ailleurs, les prêts à risques ont été l'une des principales causes des graves problèmes qui se sont produits au Japon. Si tel est le cas, nous avons évidemment besoin d'une entité quelconque qui puisse tenir les banques responsables de ce genre de choses.

Le sénateur Kenny: Si nous acceptons effectivement votre prémisse voulant que les graves problèmes économiques du Japon soient dus aux prêts douteux, que pensez-vous qu'une autorité de réglementation internationale devrait faire pour résoudre le problème?

M. Podmore: Une autorité de réglementation internationale devrait établir les normes dans chaque pays. Je pense que la liberté dont l'industrie dispose pour établir ses propres normes est la source de ses problèmes.

Le sénateur Kenny: Au lieu de laisser à quelqu'un à Tokyo le soin de réglementer les institutions financières japonaises, vous pensez qu'il serait plus efficace de demander à quelqu'un à Genève ou à New York de fixer des normes pour les quelque 180 pays du monde?

M. Podmore: L'industrie du transport a créé l'Organisation de l'aviation civile internationale, ou OACI, qui a très bien réussi à réglementer des questions comme la sécurité pour toute l'industrie. Pourquoi une organisation de ce genre ne pourrait-elle pas exister dans le secteur des services financiers?

Le sénateur Kenny: Vous pensez qu'il y a une forte analogie entre les deux?

M. Podmore: Cela prouve simplement que c'est possible.

Le sénateur Kenny: Dans votre mémoire, à la page quatre, vous dites: Les opérations financières des Canadiens seraient-elles mieux protégées si? Et ensuite vous passez aux points 1,2 et 3. Vous faites remarquer que:

Sun Life a accepté de régler le recours collectif hors court, sans faire beaucoup de bruit, tout en étant convaincue qu'elle aurait gagné sa cause devant les tribunaux.

Vous dites que la chose a été mentionnée dans l'un des jugements rendus à propos du cas en question. Vous poursuivez en disant: Bad publicity clearly has a great influence on the superintendence of financial industry players and clearly influences profitability and ultimately market share.

Are you advocating that we move away from the sort of legal system that we have in Canada now? I am putting forward a personal opinion here, but it seems to me that there is much to be said for dealing with legislators or changing laws by using public opinion. If we are to settle court cases or matters that are already covered by laws through public opinion, however, I feel that we are going a fair ways down the road away from rule by law.

Do you have any comments on that?

Mr. Podmore: There are a number of issues, actually. With the Sun Life case — and it is not just Sun Life, it is an industry problem — they realized that this particular type of product was a bad product, and should not have been put on the market.

That being said, early on in the game I also did extensive research to see if there were any governmental or non-governmental levels of responsibility for the quality of products issued by insurance companies, and there were none. They can sell anything to anyone.

I was both upset and angered that there were no areas of responsibility and accountability for these products. I thought that was why my board of directors was there; to protect me, and to protect my interests. That obviously was not the case, however. Again, it just underscores what I said earlier: the financial industris clearly profit-driven, and has little regard for consumer interests. I really wonder why the government has not put forward solid, well-supported consumer protection legislation.

Senator Kenny: You mentioned "profit-driven" a couple of times. Perhaps I will ask a two-part question. First, are you against profit as a concept?

Mr. Podmore: Not at all. I am not against profits, but my major focus is fairness. I do not mind profits, as long as they are fairly earned. If they are earned unjustly from consumers, however, then I do take issue with them.

Senator Kenny: The second part of my question is: Is it not conceivable that a company that serves customers' needs well and fairly might, in fact, get quite significant profits and deserve them?

Mr. Podmore: I do not know of any such company.

Senator Kenny: In the whole world?

Mr. Podmore: No.

Senator Kenny: You made the reference at the end of your remarks to "no risk for all consumers." Do you really believe that consumers should be insulated from all risks?

La mauvaise publicité joue un rôle important dans la surveillance des joueurs de l'industrie financière, et de toute évidence influe sur leur rentabilité et, en fin de compte, sur leur part de marché.

Préconisez-vous que nous abandonnions le genre de système juridique que nous avons actuellement au Canada? Ceci est mon opinion personnelle, mais il me semble que le fait de traiter avec le législateur ou de modifier les lois en se servant de l'opinion publique a certes ses avantages. Mais si nous nous mettons à régler des cas relevant des tribunaux ou des questions déjà couvertes par les lois en recourant à l'opinion publique, il me semble que nous nous éloignons considérablement du principe de la primauté du droit.

Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. Podmore: Il y a plusieurs choses, en fait. Dans l'affaire de Sun Life — et il ne s'agit pas simplement de Sun Life, c'est un problème qui concerne toute l'industrie — on s'est rendu compte que ce produit était mauvais et n'aurait pas dû être mis sur le marché.

Cela étant dit, très tôt dans cette histoire, j'ai fait d'importantes recherches pour voir si une autorité, gouvernementale ou non gouvernementale, avait la responsabilité de la qualité des produits mis sur le marché par les compagnies d'assurance, et je n'ai rien trouvé. Elles peuvent vendre ce qu'elles veulent. Elles peuvent vendre n'importe quoi à n'importe qui.

J'ai été à la fois contrarié et fâché de constater qu'il n'y avait aucune entité responsable de ces produits. J'avais pensé que mon conseil d'administration servait à cela; à me protéger et protéger mes intérêts. Or ce n'était évidemment pas le cas. Encore une fois, cela souligne ce que j'ai dit précédemment: le secteur financier ne cherche qu'à faire des profits et n'a pas beaucoup d'égard pour les intérêts des consommateurs. Je me demande vraiment pourquoi le gouvernement n'a pas mis en place une législation solide pour protéger le consommateur.

Le sénateur Kenny: Vous avez parlé de recherche de profit à plusieurs reprises. Je vais vous poser une question en deux parties. Premièrement, êtes-vous opposé à la notion de profit en soi?

M. Podmore: Pas du tout, mais je mets plutôt l'accent sur l'équité. Je n'ai rien contre les profits, pourvu qu'ils aient été gagnés loyalement. S'ils sont réalisés injustement au détriment des consommateurs, alors oui, je suis contre.

Le sénateur Kenny: La deuxième partie de ma question est la suivante: n'est-il pas concevable qu'une société qui répond aux besoins de ses clients de façon loyale et équitable puisse, en fait, réaliser d'importants profits et les mériter?

M. Podmore: Je ne connais pas de telles entreprises.

Le sénateur Kenny: Dans le monde entier?

M. Podmore: Non.

Le sénateur Kenny: Vous avez parlé, à la fin de votre présentation, de mettre les consommateurs à l'abri des risques. Pensez-vous vraiment que les consommateurs devraient être protégés contre tous les risques?

Mr. Podmore: There are a number of issues with regards to protection in that area. Consider insurance products and the way that they are sold to customers. Let us look specifically at life insurance policyholders in Quebec, 60 per cent of whom earn less than \$30,000 a year. They are clearly at a disadvantage when a very knowledgeable seller goes to see them, and the policy they are sold is written such confusing language that 90 per cent of policyholders do not even know what they have.

Senator Kenny: I do not dispute that consumers need some protection. What I am really asking you is to elaborate on your phrase "no risk for all consumers." That seems to be all-encompassing.

Mr. Podmore: Corporations are unwilling to assume the risk, and that risk is always passed on to consumers. Most of the financial services sector players are either unregulated or self-regulated. They have their own ombudsman, who is obviously paid by the firms for whom he or she works. The banking ombudsman, for example, is paid for by the banking industry. The risk is not covered by that industry, however.

Senator Kenny: What responsibilities do you believe consumers should then assume?

Mr. Podmore: I believe consumers generally need to have the protection of a centralized financial services agency. To protect consumers, such an agency needs to be established by government, and largely funded by industry.

Senator Kenny: With respect, sir, that was not my question. My question was: What responsibilities do you believe consumers should assume?

Mr. Podmore: Consumers need to become more educated with regards to the products that they are buying. To do so, they need complete disclosure of the products and complete transparency of the process. Otherwise, how could they make an appropriate decision?

Senator Kenny: What level of diligence would you expect a consumer to exercise?

Mr. Podmore: I cannot really say what would be the most appropriate level. In my case, I was fortunate. Before the vanishing premium case developed, I had concerns regarding my financial position, and I went to see an independent financial adviser. I gladly paid the \$350 for him to provide an unbiased review of my financial picture. The only advice he had regarding my situation was for me to check out this vanishing premium issue, and to get a guarantee that it would pay off in the time they had told me.

Given the lack of comprehension that most Canadians have of financial products, I would advise them to get in touch with a truly independent financial adviser who would be paid a set free, and who would not sell them any products.

M. Podmore: Il y a plusieurs éléments à prendre en considération dans ce domaine. Voyons par exemple les produits d'assurance et la façon dont ils sont vendus aux consommateurs. Prenons plus précisément le cas des titulaires de polices d'assurance vie au Québec, dont 60 p. 100 gagnent moins de 30 000 \$ par an. Ils sont clairement désavantagés lorsqu'un agent très calé va les rencontrer, et leur présente des contrats rédigés dans une langue tellement confuse que 90 p. 100 des assurés ne savent même pas ce qu'ils ont.

Le sénateur Kenny: Je ne nie pas le fait que les consommateurs aient besoin d'une certaine protection. Ce que je vous demande, c'est de préciser ce que vous entendez lorsque vous dites que tous les consommateurs doivent être mis à l'abri des risques. Cela semble un peu vaste...

M. Podmore: Les entreprises ne veulent pas assumer les risques et ces risques sont toujours passés aux consommateurs. La plupart des joueurs dans le secteur des services financiers ne sont soumis à aucune réglementation ou s'auto-réglementent. Ils ont leur propre ombudsman, qui de toute évidence est payé par les firmes pour lesquelles il ou elle travaille. L'ombudsman des banques, par exemple, est payé par le secteur bancaire. Les risques par contre ne sont pas assumés par ce secteur.

Le sénateur Kenny: Quelles responsabilités les consommateurs devraient-ils assumer d'après vous?

M. Podmore: Je pense que les consommateurs, de manière générale, devraient avoir la protection d'un organisme centralisé des services financiers. Pour qu'il puisse protéger les consommateurs, un tel organisme doit être crée par le gouvernement, et largement financé par l'industrie.

Le sénateur Kenny: Excusez-moi, mais ce n'est pas ce que je vous ai demandé. Ma question était celle-ci: quelles responsabilités les consommateurs devraient-ils assumer, d'après vous?

M. Podmore: Les consommateurs doivent être mieux informés sur les produits qu'ils achètent. Pour cela, on doit leur dire exactement ce que le produit contient et le processus doit être totalement transparent. Autrement, comment peuvent-ils prendre la bonne décision?

Le sénateur Kenny: Quel degré de zèle attendez-vous du consommateur?

M. Podmore: Je ne peux pas dire exactement. Dans mon cas, j'ai eu de la chance. Avant le début de l'affaire des régimes à primes prélevées sur la valeur de rachat, je m'étais posé des questions sur ma situation financière, et j'étais allé voir un conseiller financier indépendant. Je lui ai versé avec plaisir les 350 \$ demandés pour me fournir un avis neutre sur ma situation financière. Le seul conseil qu'il m'a donné a été de vérifier cette assurance à primes prélevées sur la valeur de rachat et d'obtenir la garantie que le règlement serait effectué au moment promis.

Vu le manque de connaissances de la plupart des Canadiens en matière de produits financiers, je leur recommanderais de s'adresser à un conseiller financier réellement indépendant, qui se ferait payer des honoraires fixes et ne chercherait pas à leur vendre de produits.

Senator Kolber: I am slightly mystified by some of your thoughts. There are certain things that you are ignoring. For example, you talk about the risk that the consumer takes. In the banking system there is the CDIC; the consumer is insured.

Mr. Podmore: To a certain extent, yes.

Senator Kolber: The consumer is insured for up to \$60,000. These are the people you are trying to protect.

Mr. Podmore: I know some people who had very serious money in Confederation Life.

Senator Kolber: Which has since been paid back.

Mr. Podmore: Finally, yes.

Senator Kolber: What you are envisaging is an incredibly large bureaucracy to oversee everything that goes on. I am somewhat surprised that you ignore the whole concept of caveat emptor. I do not think that Canadians are universally idiotic, and consumers must assume some of the responsibility for their own well-being.

You mentioned things like Bre-X. I do not know how you would ever begin to regulate a thing like that. You keep talking about the vanishing premium, which I agree is not a nice thing. It would seem that, from your point of view, the best — and indeed only — answer is for the government to nationalize all the insurance companies and sell insurance directly from the government. Then you would want someone to regulate the government, I imagine.

I frankly do not know where you are coming from. What I am saying is that I am having difficulty with your testimony.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: At the beginning of your presentation, you mention the issue of the impact of what was happening on the international scene when the committee submitted its report. The international situation is becoming more and more chaotic. Last week, the International Monetary Fund practically put the five big accounting firms, including Ernst&Young, Arthur Andersen, KPMG and Price Waterhouse, on notice. It asked them to voluntarily apply international standards in all the countries where they are active. They play a very important role among all consumers of financial products. Every country has different standards.

When they do analyses and audits, they take samples to measure, for example, the assets financed by banks in Japan. Do they use exactly the same measures for Canadian banks? For the consumer, it is essential to know that the Big Five play an important role.

Could the International Monetary Fund ensure that the players in questions establish with governments standards such as those that exist, for example, in the area of aviation? Le sénateur Kolber: Certaines de vos observations me laissent perplexes. Il y a des choses que vous passez sous silence. Vous parlez par exemple du risque que le consommateur assume. Dans le système bancaire, il y a la SADC; le consommateur est assuré.

M. Podmore: Dans une certaine mesure, oui.

Le sénateur Kolber: Le consommateur est assuré à concurrence de 60 000 \$. Ce sont ces gens que vous cherchez à protéger.

M. Podmore: Je connais des gens qui avaient beaucoup d'argent à la Confederation Life.

Le sénateur Kolber: Qui a été remboursé depuis.

M. Podmore: Finalement, oui.

Le sénateur Kolber: Ce que vous envisagez, c'est une bureaucratie incroyablement vaste pour superviser tout ce qui se passe. Je m'étonne un peu que vous fassiez fi de tout le concept du «caveat emptor». Je ne pense pas que les Canadiens soient généralement stupides, et les consommateurs doivent assumer une certaine responsabilité pour leur propre bien-être.

Vous mentionnez le cas de Bre-X. Je ne sais vraiment pas par où il faudrait commencer pour réglementer une pareille chose. Vous ne cessez de parler des assurances à primes prélevées sur la valeur de rachat, qui, j'en conviens, ne sont pas une bonne chose. On dirait que pour vous, la meilleure, et peut-être la seule solution, serait que le gouvernement nationalise toutes les compagnies d'assurance et vende directement les assurances lui-même. Et ensuite vous voudriez sans doute que quelqu'un réglemente le gouvernement.

Franchement, je ne sais pas d'où vous sortez. Ce que je dis, c'est que j'ai du mal à suivre votre témoignage.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Au début de votre présentation, vous mentionnez la question de l'impact de ce qui se passe sur le plan international au moment où le comité a remis son rapport. La situation internationale est de plus en plus tumultueuse. La semaine dernière, le Fonds monétaire international mettait pratiquement en demeure les cinq grandes firmes comptables, entre autres Ernst&Young, Arthur Andersen, KPMG, Price Waterhouse. Il leur demandait d'appliquer de façon volontaire des standards internationaux dans tous les pays où ils sont actifs. Ils jouent un rôle très important auprès de tous les consommateurs de produits financiers. Tous les pays ont des standards différents.

Lorsqu'ils font l'analyse et la vérification, ils prennent des échantillonnages pour mesurer, par exemple, les actifs financés par une banque au Japon. Est-ce qu'ils utilisent exactement les mêmes mesures pour une banque canadienne? Pour le consommateur, il est essentiel qu'il sache que les "Big Five" jouent un rôle important.

Le Fonds monétaire international pourrait-il s'assurer que les joueurs en question établissent avec les gouvernements des standards qui existent, par exemple, dans le domaine de l'aviation?

Do you believe that that body, which understands very well the international financial situation, could play a valuable role by establishing certain criteria, knowing that they would be applied voluntarily? Canadians have to be sure that they are comparing the same things if these criteria are applied here when financial statements are being audited by these big five firms.

[English]

Mr. Podmore: The international standards would be based on basic business ethics and principles, and would not detail how each organization pursues its business.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I am talking about accounting principles. I am not talking about anything vague. Accounting conventions exist and are used by the Americans and most Western countries. Would the recent warning the International Monetary Fund gave the Big Five be a way of examining the issue so that governments would ratify the International Monetary Fund's request that these accounting principles be applied in all countries?

Mr. Podmore: I think it would be. It is a question of standardizing norms,

Senator Hervieux-Payette: Let us get back to your proposition. Your association represents consumers. You do not seem to think that consumers, if we give them the means, could support a few national consumer associations in the financial sector. There, as elsewhere, there are perhaps too many players. There would probably have to be two or three in the country so that there would at least be some competition.

I asked most of the players in the areas of insurance and banking if they would be prepared to send out a membership form for a consumer association with their monthly account statement. As a consumer, when I get my bank statement or I have to renew my insurance, I could also get a document prepared by the consumers association. I could join, become a member and support these consumer associations whose role and mandate it is to represent me in everything relating to finance. They are people who specialize in that field.

That model is also used in the United States. Does that approach not seem to you to be closer to the one that would still involve the government directly in this issue?

[English]

Mr. Podmore: The model in the United States has limited success. I believe that the process of asking consumers to support a consumer organization does not fulfill governmental responsibility. From my point of view, the government has a responsibility to take this issue of consumer protection in hand. The government represents the population; it is not supposed to be there to benefit industry.

Considérez-vous que cet organisme, qui connaît bien la situation financière internationale, pourrait jouer un rôle valable en établissant certains critères, sachant qu'ils seront appliqués de façon volontaire? Les Canadiens doivent être certains que l'on compare les mêmes choses si ces critères sont appliqués chez nous lors de la vérification des états financiers par ces cinq grandes firmes?

[Traduction]

M. Podmore: Les normes internationales seraient fondées sur des règles et principes fondamentaux de bonne pratique commerciale, et ne stipuleraient pas en détails comment chaque organisme doit gérer ses affaires.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je vous parle des principes comptables. Je ne parle pas de choses vagues. Des conventions comptables existent et sont utilisées par les Américains et la plupart des pays occidentaux. Est-ce que cette mise en garde récente du Fonds monétaire international aux «Big Five» serait une façon d'examiner la question afin que les gouvernements entérinent la demande du Fonds monétaire international pour que ces principes comptables soient appliqués dans tous les pays?

M. Podmore: Je pense que oui, c'est une question de standardisation des normes.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je reviens à votre proposition. Votre association représente les consommateurs. Vous ne semblez pas croire que les consommateurs, si nous leur donnons les moyens, puissent appuyer quelques associations nationales de consommateurs dans le secteur financier. Là comme ailleurs, il y a peut-être trop de joueurs. Il faudrait peut-être qu'on en ait deux ou trois au pays pour qu'il y ait quand même une certaine concurrence.

J'ai demandé à la plupart des joueurs dans les domaines de l'assurance et des banques, s'ils sont prêts, avec leur état de compte mensuel, à envoyer un formulaire d'adhésion à une association de consommateurs. Comme consommateur, lorsque je recevrai mon état bancaire ou ma prime d'assurances à renouveler, je pourrai ainsi recevoir un document préparé par l'association des consommateurs. Je pourrai y souscrire, en devenir membre et appuyer ces associations de consommateurs qui ont le rôle et le mandat de me représenter dans tous les aspects touchant les questions financières. Ce sont des gens spécialisés dans ce secteur.

Cette formule existe aussi aux Etats-Unis. Cette approche ne vous semble-t-elle pas plus conforme à celle qui impliquerait encore le gouvernement directement dans cette question?

[Traduction]

M. Podmore: Le modèle américain est moyennement réussi. J'estime que le fait de demander aux consommateurs de soutenir une organisation de consommateurs ne suffit pas pour répondre aux responsabilités du gouvernement. A mon avis, le gouvernement a la responsabilité de prendre la protection du consommateur en main. Le gouvernement représente la population; il n'est pas censé être là pour le bénéfice de l'industrie.

In my view, there are two possible ways to go. First, the sector continues in an unregulated and unsupervised fashion. That is fine with me, and there will be lots of very happy lawyers around. Alternatively, it can agree to a structure of regulation and supervision that is workable for everyone.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: So, you insist that the State should be there to finance consumer associations and what is more, to work within consumer associations?

[English]

Mr. Podmore: The problem with asking consumers to fund particular organizations is that it is not an ongoing process on which you can rely. You may get many members the first year, because it is a new and interesting thing. The next year, however, you may get 5 per cent or 10 per cent of what you got the first year. It is not a viable and strong entity that will ultimately benefit all of Canadians by providing them with the protections that they need.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: In Canada, we cannot count on a leader — like Ralph Nader in the United States — in the area of consumer affairs who will ask for the support of consumers to protect them, even against the government and corporations. In other words, we cannot have a neutral position from which establish a specific consumers' agenda, to know what issues they want research done on.

Mr. Yves Lauzon, Legal Counsellor: If I might make a clarification, it seems to me that you want our opinion on the importance of maintaining a certain tradition of watchfulness through consumer associations that are independent from the State. I think that is very important as long as the means the associations have at their disposal correspond to the needs and the complexity of the challenges of these modern times.

The "vanishing premium" question, the self-financed policies was essentially a complexity problem. It is not, as your colleague said a while ago, because Canadians are not intelligent, or even because they are not careful. But, we have presented a situation in which a financial product evolved that is quite complex, very sophisticated.

I am not before a court here. I do not want to make demeaning comments. In my experience as a lawyer in the area of class actions and consumer affairs, and more particularly in insurance, I have seen that educated people, smart people, business people, lawyers and judges had similar products and did not really have the information or the technical help to interpret all kinds of tables and so on.

It is very important that, in Canada, we modernize certain ways of financing certain associations in sectors that are as crucial as the financial sector. You mentioned Ralph Nader. The State cannot do everything and it must encourage the utilization of human

À mon avis, il y a deux solutions. Ou le secteur poursuit ses activités sans réglementation ni supervision. Ce qui me va très bien, et il y a bien des avocats qui seront contents. Ou alors il peut se soumettre à un cadre de réglementation et de supervision qui fonctionne pour tout le monde.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Donc vous tenez à ce que l'État soit encore présent pour financer les associations de consommateurs et même encore plus, en étant présent à l'intérieur des associations de consommateurs?

[Traduction]

M. Podmore: Le problème, si l'on demande aux consommateurs de financer des organisations précises, c'est le manque de continuité. Il se peut que vous recrutiez de nombreux membres la première année, parce qu'il s'agit de quelque chose de neuf et d'intéressant. L'année suivante, par contre vous pouvez n'avoir plus que 10 ou 15 p. 100 des membres de la première année. Ce ne sera pas une entité forte et viable, qui profitera à tous les Canadiens et leur offrira les protections dont ils ont besoin.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Au Canada, on ne peut pas compter sur un leader — tel Ralph Nader aux États Unis — dans le domaine de la consommation qui va solliciter l'appui des consommateurs pour les protéger, même contre le gouvernement et les entreprises. Autrement dit, on ne peut avoir une position neutre pour établir l'agenda précis des consommateurs, à savoir quels sont les dossiers dont ils veulent faire la recherche.

M. Yves Lauzon, conseiller juridique: Si je peux me permettre une précision, il me semble que vous voulez notre avis sur l'importance de maintenir une certaine tradition de vigilance par l'entremise des associations de consommateurs qui sont indépendantes de l'État. Je pense que c'est très important dans la mesure où les moyens que les associations ont à leur disposition sont proportionnels aux besoins et à la complexité des défis des temps modernes.

Le dossier des «vanishing premium», les polices autofinancées était essentiellement un problème de complexité. Ce n'est pas, comme l'a dit votre collègue tantôt, parce que les Canadiens ne sont pas intelligents ou, à la limite, qu'ils ne sont pas vigilants. Mais nous avons présenté une situation de l'évolution d'un produit financier d'une certaine complexité, très sophistiqué.

Je ne suis pas ici devant un tribunal. Je ne veux pas faire de commentaires péjoratifs. Mon expérience, comme avocat dans le domaine des recours collectifs ou de la consommation, et plus particulièrement de l'assurance, m'a fait voir que des gens instruits, des gens avisés, des gens d'affaires, des avocats et des juges avaient des produits semblables et n'avaient pas vraiment eu l'information ou l'aide technique pour interpréter toutes sortes de tableaux et caetera.

Il est très important qu'il y ait, au Canada, une modernisation de certaines formes de financement de certaines associations dans des secteurs aussi névralgiques que le domaine financier. Vous avez mentionné Ralph Nader. L'État ne peut pas tout faire et il resources and the taking of initiatives that are both beneficial and not too costly.

As Mr. Podmore pointed out, the disequilibrium could be too great in any case. Even if consumer associations have a minimum of tools and can explain to consumers of insurance the workings, the advantages and the disadvantages of self-financed policies, why they will not work like they think they will, there are still other issues to be resolved before even consulting consumers, such as how those products are designed and how the people who sell them act.

We still have to think about another area of a certain regulation. I think I understand your reservations about increasing the number of bureaucrats. It is a matter of adapting or complementing the regulations and their application without necessarily requiring more government.

Senator Hervieux-Payette: In the case of issuing share, the Securities Commission approves the prospectus and ensures that it meets the requirements of certain acts and regulations. So, let me draw a comparison: the insurance product could benefit from the creation of a similar organization capable of evaluating such products or putting people on their guard when such sophisticated products are offered to the public. Often, the prospectus sells — and this is certainly the case with Bre-X and others — things that are more dream than reality.

Mr. Lauzon: Right on.

Senator Hervieux-Payette: Warnings are necessary and that is noted in the paper. It is up to the consumer to take the necessary precautions and to read the text. We say all the time: Go see your financial advisor before investing in this new issue. From there to saying I agree with your idea of an additional organization in that area is quite another thing.

I envisage a consumer association that would have experts on all kinds of products and these experts could pass on information on the product, by Internet or otherwise, and say if such and such a product is not worth the paper it is written on or the screen you read it on.

You have the school of thought where there is a regulating agency; the other is where the problem is to ensure adequate financing for consumer associations. We have two models. We will have to choose the one that seems to best protect the public interest.

Mr. Lauzon: What you just said is in line with my way of thinking. We have to distinguish between these two models and they are more easily reconciled.

[English]

Senator Oliver: As a committee, we are here to study the MacKay task force. Chapter 7 of the task force's report spends a great deal of time dealing with consumers, and, indeed, the chapter is titled "Empowering Consumers." In that chapter, the

doit encourager la mise sur pied de ressources humaines et d'initiatives qui sont bénéfiques et ce, à peu de coûts.

Comme M. Podmore le souligne, le déséquilibre risque, de toute façon, d'être trop grand. Même si des associations de consommateurs ont des outils minimums et peuvent expliquer à un consommateur d'assurance le fonctionnement, les avantages et les inconvénients d'une police autofinancée, pourquoi cela ne fonctionnera pas comme il croit, il n'en demeure pas moins que d'autres aspects interviennent avant même de consulter le consommateur: à savoir, comment ces produits sont conçus, comment les gens qui les vendent agissent.

Une réflexion reste à faire sur une autre zone d'une certaine réglementation. Je pense avoir compris votre réserve quant à augmenter les effectifs de la bureaucratie. Il s'agit davantage d'adapter ou de compléter la réglementation et sa mise en application, sans nécessairement requérir une grosse structure de l'État.

Le sénateur Hervieux-Payette: Dans le cas d'une émission d'actions, la Commission des valeurs mobilières approuve le prospectus et s'assure au moins qu'elle est conforme à une législation ou à une réglementation. Alors, je trace un parallèle: le produit d'assurance pourrait bénéficier de la création d'un organisme similaire capable d'évaluer ou de mettre en garde lors de la présentation de produits aussi sophistiqués au public. Souvent le prospectus vend — c'est certainement le cas de Bre-X et d'autres — des choses qui tiennent plus du rêve que de la réalité.

M. Lauzon: Exact.

Le sénateur Hervieux-Payette: Des mises en garde sont nécessaires et c'est noté au document. Cela relève de la responsabilité du consommateur de prendre des précautions et de lire le texte. On dit tout le temps: allez voir votre conseiller financier avant d'investir dans cette nouvelle émission. De là à dire que je suis d'accord avec votre idée d'un un organisme additionnel dans ce domaine, c'est autre chose.

Je verrais une association de consommateurs qui se doterait d'experts sur n'importe quel produit et ces experts pourraient communiquer, via Internet et autres, les informations sur ce produit et dire si tel produit ne vaut pas le papier sur lequel il est imprimé ou ne vaut pas l'écran sur lequel vous le lisez.

Vous avez l'école de pensée où c'est un organisme de réglementation; l'autre est celle où le fardeau est de s'assurer d'un un financement adéquat des associations de consommateurs. On a deux modèles. On aura à se pencher sur l'option qui semble mieux protéger l'intérêt public.

M. Lauzon: Ce que vous venez de dire correspond à ma pensée. Il faut distinguer ces deux volets et ils sont plus facilement conciliables.

[Traduction]

Le sénateur Oliver: Notre comité est ici pour étudier le rapport du groupe de travail MacKay. Le chapitre 7 du rapport, intitulé «Accroître le pouvoir des consommateurs» consacre beaucoup de temps aux consommateurs. Dans ce chapitre, le groupe de travail task force talks about the various reports which it commissioned to deal with the many issues that you have outlined and discussed today.

On page 1 of that chapter it says that they have looked at the following characteristics:

- Choice, with the absence of both coercion and the perception of coercion;
- transparency, with clear, easily understood and timely disclosure of product terms and conditions, risks and conditions of sale;
- easily accessible and effective redress mechanisms;
- and access to and control by consumers over personal information.

As you know, the report goes on to talk about the need for legislation — for example, in the recommendations against tied selling, and the affirmation of the need to protect the privacy of information, particularly medical information.

Having read and studied that chapter, do you have anything you wish to warn the committee about? Are there any deficiencies? Is there anything which is clearly wrong or inadequate and, if so, what is it?

Mr. Podmore: Some of the initiatives in the report are quite commendable. The major issue that I have is that there seems to be a lack of clear, governmental support for a financial consumers' organization, apart from the task force suggestion that Industry Canada continue to support the consumer protection movement, and that perhaps the industry itself should share in some of the costs.

My group has a certain amount of funding through Industry Canada to look at the demutualization process, and to consider policyholders rights and interests through that process. We were also successful in obtaining funding for a review of life insurance policyholder protections in Canada.

Senator Oliver: One consumers' group told us that, if you accept money from governments or from companies, you will be beholden to them. You are saying, however, that there is nothing wrong with having the government finance you, and that you can still be independent.

Mr. Podmore: We welcome the financing as long as we are not prevented from making our views known through the media. These days the media is just about the only real weapon that consumers have.

Senator Oliver: In the last paragraph of your paper, you said that the group you represent is primarily concerned with insurance matters, and you talked about the vanishing premium problem that you have dealt with. You also said that you agreed with the idea of an independent adjudicator.

When we were in the U.K., we heard about a personal investment authority that the U.K. is considering. It is a kind of advisory panel that is mandated to advise and comment on governmental policy developments, and to report on the

parle des divers rapports qu'il a commandés pour étudier les nombreux sujets que vous avez soulevés et discutés aujourd'hui.

À la page 1 de ce chapitre, il dit qu'il a examiné les facteurs suivants:

- le choix, sans coercition, effective ou perçue;
- la transparence, les modalités relatives aux produits, les risques et les conditions de vente devant être divulguées de façon claire, intelligible et opportune;
- des mécanismes de recours accessibles et efficaces;
- et l'accès des consommateurs à leurs renseignements personnels et leur contrôle de ces derniers.

Comme vous le savez, le rapport parle ensuite de la nécessité d'avoir une législation, notamment dans ses recommandations sur les ventes liées, et la nécessité de protéger le caractère confidentiel des informations, dans le domaine médical en particulier.

Après avoir lu et étudié ce chapitre, avez-vous quelque chose à dire au comité pour le mettre en garde? Y a-t-il des oublis? Y a-t-il quoi que ce soit de vraiment faux ou inadéquat, et si oui, pouvez-vous nous donner des précisions?

M. Podmore: Certaines initiatives du rapport sont tout à fait louables. Ma principale critique est qu'il ne semble pas préconiser que le gouvernement donne un appui clair à une organisation des consommateurs du secteur des services financiers, mis à part lorsqu'il suggère qu'Industrie Canada continue à soutenir le mouvement de protection des consommateurs, et que l'industrie elle-même prenne à sa charge une partie des coûts.

Mon groupe a reçu un certain financement par l'entremise d'Industrie Canada pour étudier le processus de retrait de la forme mutuelle, et veiller aux intérêts des droits et intérêts des assurés dans ce processus. Nous avons également réussi à obtenir un financement pour étudier la protection des titulaires d'assurance vie au Canada.

Le sénateur Oliver: Un groupe de consommateurs nous a dit que si vous acceptez de l'argent des gouvernements ou d'entreprises, vous leur serez redevables. Vous dites par contre qu'il n'y a pas de mal à se faire financer par le gouvernement, et que vous pouvez quand même être indépendants.

M. Podmore: Nous acceptons le financement tant qu'on ne nous empêche pas de faire connaître nos opinions à travers les médias. De nos jours, les médias sont à peu près la seule arme dont les consommateurs disposent.

Le sénateur Oliver: Dans le dernier paragraphe de votre mémoire, vous dites que le groupe que vous représentez traite surtout de questions d'assurance et vous parlez du problème des polices d'assurance autofinancées dont vous vous êtes occupés. Vous dites aussi que vous êtes d'accord avec l'idée d'un arbitre indépendant.

Lorsque nous sommes allés en Grande-Bretagne, on nous a parlé d'une autorité responsable des investissements personnels dont la Grande-Bretagne envisage la création. Il s'agirait d'un groupe consultatif qui aurait le mandat de fournir des conseils et effectiveness of those policies in relation to consumers. Is this the kind of thing that you would also envisage?

Mr. Podmore: Was that welcomed by industry?

Senator Oliver: This is in the U.K., and this is the new U.K. model.

Mr. Podmore: That sort of entity would obviously assist in resolving some of these issues.

Senator Oliver: Is there any way that your organization has thought of — other than taking money from government — that would allow the fund to be self-financing?

Mr. Podmore: One option would be to advertise our cause in the media through the various actions in which we are involved. Again, there is very limited funding out there. My group has a newsletter that goes out to our members, but the source of our funding is our members, period. We cannot really afford to send even a flyer to the 400,000 or so Sun Life vanishing premium policyholders.

It would be a wonderful thing for the whole consumer protection area if industry were able to work together with consumer groups. Flyers and information could then be included in industry mailings. These publications would provide consumers with information about a particular consumer group. That group would be able to give them clear answers to their problems from a consumer's point of view, rather than from a corporate, legal, actuarial point of view.

Senator Oliver: Do you agree with what the task force report proposes about tied selling and privacy, and with its suggestions for possible legislation? Would you add anything to it, or take anything away from it, in terms of the protection of consumers?

Mr. Podmore: If I went to a bank and I felt I was being coerced into purchasing another product, I wonder how I could prove that, and what evidence would be admissible. I do not see how I could prove it, unless I had a tape recorder and a lawyer beside me.

Senator Callbeck: You have mentioned that we should have the British model of ombudsman, and I am wondering why. The MacKay report indicates that 16 per cent of the people they polled felt that they had been forced into buying product, yet the number of complaints that go to the bank ombudsman is very low, apparently. I think there was one in 1996. There was not a complaint in 1997. There was one in 1998 regarding tied selling.

My first question is this: Why are there so few complaints? Secondly, if we had the British model, would it be more consumer-friendly? In other words, would there be more complaints?

commentaires sur l'élaboration des politiques du gouvernement, et de faire rapport sur l'efficacité de ces politiques en ce qui concerne les consommateurs. Est-ce le genre de chose que vous envisageriez également?

M. Podmore: Cela a-t-il été bien accueilli par l'industrie?

Le sénateur Oliver: Il s'agit de la Grande-Bretagne, et c'est le nouveau modèle britannique.

M. Podmore: Ce genre d'entité aiderait bien entendu à résoudre certaines de ces questions.

Le sénateur Oliver: Votre organisation a-t-elle envisagé d'autres moyens — à part prendre l'argent du gouvernement — qui permettraient à l'organisation d'être autosuffisante?

M. Podmore: Une possibilité serait de faire connaître notre cause dans les médias par le biais des diverses actions auxquelles nous participons. Encore une fois, l'argent est plutôt rare. Mon groupe distribue un bulletin d'information à ses membres, mais notre financement provient de nos membres, point. Nous ne pouvons pas vraiment nous permettre d'envoyer ne serait-ce qu'un feuillet d'information aux quelque 400 000 titulaires de polices d'assurance autofinancées de Sun Life.

Ce serait merveilleux pour tout le mouvement de protection du consommateur si l'industrie pouvait travailler avec les groupes de consommateurs. On pourrait alors inclure les feuillets d'informations dans leur courrier commercial. Ces publications donneraient aux consommateurs les renseignements sur un groupe de consommateurs donné. Ce groupe pourrait leur donner des réponses claires à leurs problèmes, d'un point de vue de consommateur, plutôt que d'un point de vue commercial, juridique ou actuariel.

Le sénateur Oliver: Êtes-vous d'accord avec la proposition du groupe de travail à propos des ventes liées et de la protection des renseignements personnels, et avec la législation proposée? Auriez-vous quelque chose à y rajouter, ou à enlever, en matière de protection du consommateur?

M. Podmore: Si j'allais dans une banque et que je sentais qu'on essaie de me forcer à acheter un autre produit, je me demande comment je pourrais prouver la chose et quel genre de preuve serait admissible. Je ne vois pas comment je pourrais prouver la chose, à moins d'avoir un magnétophone et un avocat avec moi.

Le sénateur Callbeck: Vous avez indiqué que nous devrions retenir le modèle de l'ombudsman britannique. Je me demande pourquoi. Le rapport MacKay indique que 16 p. 100 des personnes interrogées s'étaient fait forcer la main pour acheter un produit, or le nombre de plaintes déposées auprès de l'ombudsman des banques est très faible, apparemment. Je pense qu'il y en a eu une en 1996. Pas une seule en 1997. Il y en a eu une en 1998, à propos d'une vente liée.

Ma première question est la suivante: pourquoi y a-t-il si peu de plaintes? Deuxièmement, si nous avions le modèle britannique, serait-il plus favorable aux consommateurs? En d'autres termes, y aurait-il davantage de plaintes? Mr. Podmore: The lack of complaints probably points to a weakness in the structure of the banking ombudsman system in Canada. Since the ombudsman is basically funded by the banks, consumers probably assume that they cannot really expect a fair deal.

I was reading through some of the documentation from the Canadian Bankers Association. Had I gone to the office of the banking ombudsman with a problem that I thought was very serious and had them review the whole issue with me, I could not use any information in pursuing it if I was in a legal vein.

What is most important and appealing for consumers about the British system is that the ombudsman is totally independent and has the ability to make separate, binding decisions involving cash awards or whatever settlements are negotiated.

Senator Callbeck: You believe, then, that if the ombudsman were independent more people would come forward; it would be more consumer friendly.

Mr. Podmore: Absolutely.

Senator Callbeck: In relation to tied selling, you said, "How do you prove it?" What do you think should be done here? The government has brought in legislation, which was proclaimed a few weeks ago, but above and beyond that the MacKay task force suggests strengthening it for other means.

Mr. Podmore: Probably some sort of legal document related to the sales process, signed by both the bank employee and the consumer, would be in order. It could cover items such as what the customer is buying, what the customer is refusing to buy, what the customer agrees to be approached on as a financial package, and what the customer does not agree on as part of the financial package. I do not think customers should be coerced into switching all of their financial services to one particular bank just to buy one particular product.

Senator Callbeck: What good would signing an agreement do?

Mr. Podmore: It might not suffice, but at least there would be some legal document that would be presentable in a court of law.

Senator Callbeck: The other question I wanted to ask you related to the consumer advocacy organization in Florida. Is it funded by the government?

Mr. Podmore: Yes, and it is funded by the Department of Insurance.

The Deputy Chairman: I would like now to call upon Mr. Normand Lafrenière who will proceed with his brief.

Mr. Normand Lafrenière, President, Canadian Association of Mutual Insurance Companies: The Canadian Association of Mutual Insurance Companies is an association of Canadian wholly owned and policyholder owned small insurance companies. They are property and casual mutual insurance companies and most often operate under provincial charter. The only interest that we have at the federal level is that the regulations in place are working in the interest of consumers and

M. Podmore: L'absence de plaintes témoigne probablement d'une faiblesse dans la structure du système de l'ombudsman des banques au Canada. Puisque l'ombudsman est essentiellement financé par les banques, les consommateurs se disent sans doute qu'ils ne peuvent pas vraiment s'attendre à un traitement équitable.

J'ai feuilleté la documentation de l'Association des banquiers canadiens. Si j'avais été au bureau de l'ombudsman des banques pour rapporter un problème que j'aurais estimé très grave et que je leur avais demandé de revoir toute la question avec moi, je n'aurais pas pu me servir de l'information pour argumenter d'un point de vue juridique.

Ce qui importe le plus, et qui est séduisant pour le consommateur, dans le système britannique, c'est que l'ombudsman est totalement indépendant et qu'il est habilité à rendre des décisions séparées, obligatoires, pouvant comporter des dédommagements monétaires ou autres règlements négociés.

Le sénateur Callbeck: Vous pensez donc que si l'ombudsman était indépendant, plus de gens porteraient plainte; il serait davantage à l'écoute des consommateurs.

M. Podmore: Absolument.

Le sénateur Callbeck: Concernant les ventes liées, vous demandez comment prouver la chose? Que pensez-vous qu'il faudrait faire? Le gouvernement a proposé une loi qui a été votée il y a quelques semaines, mais le groupe de travail MacKay recommande en plus de la renforcer pour d'autres raisons.

M. Podmore: Il y aurait probablement lieu de concevoir une sorte de document juridique portant sur la vente, qui serait signé par l'employé de banque et le client. Il pourrait renseigner sur ce que le client achète, ce qu'il refuse d'acheter, le genre de proposition de services multiples qu'il accepte d'examiner et ce qu'il rejette dans cette offre globale. Je ne pense pas que les clients devraient être forcés à transférer tous leurs services financiers à une banque particulière tout simplement pour acheter un produit particulier.

Le sénateur Callbeck: À quoi bon signer une entente?

M. Podmore: Ça ne suffirait peut-être pas, mais au moins on aurait un document légal à produire devant les tribunaux.

Le sénateur Callbeck: L'autre question que je voulais vous poser concerne l'organisation de protection du consommateur de Floride. Est-elle financée par le gouvernement?

M. Podmore: Oui, et elle est financée par le ministère de l'Assurance.

Le vice-président: J'aimerais maintenant inviter M. Normand Lafrenière à nous présenter son mémoire.

M. Normand Lafrenière, président, Association canadienne des sociétés mutuelles d'assurance: L'Association canadienne des sociétés mutuelles d'assurance est une association de petites compagnies d'assurance appartenant entièrement à des intérêts canadiens et aux titulaires de police. Ce sont des compagnies d'assurance des biens et accidents, qui la plupart du temps sont sous juridiction provinciale. La seule chose qui nous intéresse au niveau fédéral, c'est que les règlements en place soient dans

that, therefore, we are operating in a level-playing-field competitive system.

The Canadian mutual and trust industry promotes a strong, healthy and competitive insurance market. It supports regulatory efficiency and legislative change that is in the interest of the policyholders.

In the press release that invited stakeholders to participate in your committee's hearings, you indicated that, in the consumers' interest, the objective of the hearings is to best determine how to ensure the future stability, soundness and competitiveness of Canada's financial services sector. We concur with your indirect statement that the protection of the consumer is best achieved by a stable, sound and competitive financial services sector.

In our view, the stability of the financial sector is ensured both by government regulation and by the private sector's self-regulation. The efficiency of the sector is brought about by technology, but we disagree with the MacKay report on the number of competitors that are necessary in order to provide the competitive system. We feel that the larger the number of competitors, the more likely it is that we will have a competitive market.

In the 1992 and 1997 reviews of the financial sector legislation, we asked the government to take a long-term look at the future of the Canadian financial services sector, a look that would reflect the situation 5 years, 10 years, 15 years down the road. The establishment of the MacKay task force pleased us, and we are pleased with most of the report; we think it is very good, with the exception of recommendation number 18, which relates to the possibility of banks selling insurance in their branches and using customer information in order to target their marketing of insurance products.

As evidenced by the MacKay report, the banking industry has successfully argued that, if it is given additional insurance-retaining powers, a more competitive insurance industry will emerge. Unfortunately, the task force report did not provide evidence that bank insurance would bring about more competition in the insurance sector and, therefore, would be in the consumers' interest.

Further, the task force failed to provide full assessment by product of the current level of concentration in the banking industry. It also failed to provide an assessment of the level of concentration we could expect should the banks be given the power to sell insurance in their branches and use the personal information of their depositors.

The reform of 1992 and the revision of 1997 of the financial services legislation increased competition in the insurance industry and the number of insurance products offered, while maintaining the consumers' ability to choose freely among a large number of suppliers. These two objectives were achieved by allowing banks and other deposit-taking institutions to engage in

l'intérêt des consommateurs et que nous fonctionnions donc dans un système compétitif dont les règles sont les mêmes pour tous.

Le secteur canadien des sociétés mutuelles et fiduciaires favorise l'existence d'un marché des assurances fort, sain et compétitif. Il est en faveur d'une réglementation efficace et de changements législatifs qui sont dans l'intérêt des assurés.

Dans le communiqué de presse invitant les intéressés à participer aux audiences de votre comité, vous indiquiez que, dans l'intérêt des consommateurs, les audiences ont pour objectif de déterminer au mieux comment assurer la stabilité, la solidité et la compétitivité futures du secteur des services financiers du Canada. Nous sommes d'accord avec ce que vous affirmez indirectement, à savoir que la meilleure façon de protéger le consommateur est de lui fournir un secteur des services financiers stable, solide et compétitif.

Nous estimons que la stabilité du secteur financier dépend à la fois de la réglementation du gouvernement et de l'auto-réglementation du secteur privé. L'efficacité du secteur dépend de la technologie, mais nous ne sommes pas d'accord avec le rapport MacKay en ce qui concerne le nombre de compétiteurs nécessaire pour garantir ce milieu compétitif. Nous estimons que plus il y a de concurrents, plus nous avons des chances d'avoir un marché compétitif.

Lors des révisions de la législation du secteur financier de 1992 et 1997, nous avons demandé au gouvernement de se pencher sur l'avenir du secteur canadien des services financiers à long terme, de voir quelle serait sa situation dans 5, 10 ou 15 ans. Nous avons apprécié la création du groupe de travail MacKay, et nous approuvons la majeure partie du rapport; nous pensons qu'il est très bon, à l'exception de la recommandation numéro 18, qui traite de la possibilité pour les banques de vendre des assurances dans leurs succursales et de se servir des informations qu'elles détiennent sur leur clientèle pour cibler la commercialisation de leurs produits d'assurance.

Ainsi qu'en témoigne le rapport MacKay, le secteur bancaire a réussi à convaincre le groupe de travail que si on lui permettait d'étendre ses pouvoirs dans le domaine des assurances, cela favoriserait l'émergence d'un secteur des assurances plus compétitif. Malheureusement le rapport MacKay n'a pas réussi fournir la preuve que la bancassurance accroîtrait la concurrence dans le secteur des assurances et donc serait dans l'intérêt du consommateur.

Le groupe de travail a par ailleurs négligé de fournir une appréciation complète, par produit, du niveau actuel de concentration dans le secteur bancaire. Il n'a pas non plus évalué le degré de concentration auquel il faudrait s'attendre si l'on permettait aux banques de vendre des assurances dans leurs succursales et de se servir des renseignements personnels qu'ils possèdent sur leurs déposants.

La réforme de 1992 et la révision de la législation sur les services financiers de 1997 a accru la concurrence dans le secteur des assurances et le nombre de produits d'assurance offerts, tout en maintenant la possibilité pour le consommateur de choisir librement parmi un grand nombre de fournisseurs. On a atteint ces deux objectifs en autorisant les banques et autres institutions de

insurance activities through insurance subsidiaries and by requiring that the insurance marketing function be separate from the core activities of the deposit-taking institution. Our association believes that these regulations have achieved their purpose in the past and should continue to do so in the future.

The banks claim that they would reach larger economies of scales and penetrate foreign markets if they were given the additional insurance-retaining powers they seek. However, banks have not demonstrated how, or to what extent, they could reach larger economies of scales on the domestic market, or how such economies of scale might help them acquire a large share of the international financial services market.

Size is not always a precondition to increasing market share and penetrating foreign markets. The farm mutuals that I represent are small compared to the average property and casualty insurance company under federal charter. However, in spite of their limited size, they succeed in occupying an increasing share of the insurance market in rural Canada. The farm mutual insurance companies have a strong expertise in the evaluation of risk. When they identify safety problems, they bring them to the attention of the policyholder. As a result, the losses are lower, and our cost of doing business overall is lower than that of larger companies.

A deposit-taking institution has significant information regarding its customers' financial affairs and business relations. The transactions a customer makes as well as reasons cited for borrowing money provide insight into a customer's affairs. Deposit-taking institutions are acquiring increasingly sophisticated information-processing technology to facilitate their ability to access vast amounts of personal data in their possession. That technology will enable banks to find out who may be in the market for a given product or service at a given time and, thus, target them directly.

We need to put in place regulations and infrastructures that effectively prevent deposit-taking institutions from exploiting unfairly a competitive advantage that might ultimately reduce competition and consumer choice.

When marketing their insurance product, traditional insurance companies just like ours have to market their product widely, with the hope that enough consumers will be interested. Banks, for their part, would like to use personal information related to individuals and small businesses, obtained in the course of their banking activities, to market their insurance product only to those who most likely would be interested in purchasing that product. Needless to say, that would give banks an important competitive advantage over traditional insurance companies, who do not have access to personal information on potential individual customers and small businesses. The 10 per cent ownership rule and the former 25 per cent foreign ownership rule have allowed Canadian banks to generate large profits and grow sizeable assets without having to face international competition.

dépôt à se lancer sur le marché des assurances par le biais de filiales et en exigeant que ces activités soient distinctes des activités de base des institutions de dépôt. Notre association estime que ces réglementations ont atteint leurs objectifs par le passé et devraient continuer à le faire à l'avenir.

Les banques prétendent qu'elles pourraient réaliser de plus grandes économies d'échelle et pénétrer les marchés étrangers si on leur donnait les pouvoirs étendus qu'elles demandent dans le domaine des assurances. Par contre, les banques n'ont pas démontré comment, ni dans quelle mesure, elles pourraient réaliser de plus grandes économies d'échelle sur le marché intérieur, ni comment ces économies d'échelle pourraient les aider à s'approprier une plus grande part du marché international des services financiers.

La taille n'est pas toujours une condition préalable suffisante pour augmenter sa part de marché et pénétrer les marchés étrangers. Les sociétés mutuelles que je représente sont petites par rapport aux compagnies d'assurance des biens et accidents moyennes sous juridiction fédérale. Mais malgré leur taille restreinte, elles réussissent à occuper une part croissante du marché des assurances dans les régions rurales du Canada. Les sociétés mutuelles d'assurance ont une grande expertise dans l'évaluation des risques. Lorsqu'elles détectent un problème de sécurité, elles le portent à l'attention des assurés. Ceci permet de diminuer les sinistres et de réduire nos coûts par rapport à ceux des grandes compagnies.

Une institution de dépôt possède beaucoup d'informations sur la situation financière et les relations d'affaires de ses clients. Les transactions effectuées par un client et les raisons invoquées pour emprunter de l'argent donnent une bonne idée de ses affaires. Les institutions de dépôt sont en train de se doter d'une technologie de traitement de l'information de plus en plus sophistiquée afin de faciliter leur accès à une grande quantité de renseignements personnels en leur possession. Cette technologie permettra aux banques de déterminer qui sur le marché pourrait être intéressé par un produit ou un service donné, à un moment donné, et ainsi de cibler directement leur clientèle.

Il importe de mettre en place une réglementation et une infrastructure qui empêcheront effectivement les institutions de dépôt d'exploiter injustement un avantage compétitif qui pourrait finir par réduire la concurrence et le choix des consommateurs.

Lorsqu'elles vendent leur produit, les compagnies d'assurances traditionnelles doivent, tout comme nos compagnies, viser une clientèle très large en espérant que suffisamment de consommateurs seront intéressés. Les banques, de leur côté, aimeraient pouvoir utiliser les renseignements personnels qu'elles ont obtenus sur les individus et les petites entreprises, au cours de leurs transactions bancaires, pour proposer leur produit d'assurance uniquement à ceux qui sont le plus susceptibles de l'acheter. Il va sans dire que cela leur donnerait un avantage compétitif important par rapport aux compagnies d'assurance traditionnelles, qui n'ont pas accès aux informations personnelles sur les particuliers et entreprises susceptibles d'acheter leur produit. La règle du 10 p. 100 de propriété et l'ancienne règle du 25 p. 100 de propriété étrangère ont permis aux banques canadiennes de réaliser d'importants profits et d'accumuler des

While the solvency of the Canadian banking industry may have been a compelling reason for implementing the 10 per cent-25 per cent ownership policy, the negative effect of that policy, in terms of foregone competition, has been significant. The current level of concentration in the banking industry and the level of concentration that will be reached if the bank mergers are approved give us cause for concern.

The level of concentration is now such that Canadian deposit-taking institutions effectively form an oligopoly in a number of the provinces. These oligopolies could have the power to influence the price of the service that the banks provide.

CAMIC expressed concern about potential coercion and undue influence, in the context of the 1992 and the 1997 reviews of the financial services legislation. While there is no doubt that the policies towards coercion and undue influence carried out at the level of the head office of deposit-taking institutions would be sound, we are concerned that those policies might not be well implemented at the branch level by front-line personnel.

Indeed, regardless of the sound policies adopted at the head office of a bank, the potential for coercive practice increases as the number of bank branches that operate as separate profit centres increases.

While the lender will not openly require that the borrower purchase insurance from the bank's insurance company as a condition of issuing the loan, the borrower could easily feel uncomfortable declining the lender's suggestion to apply for the insurance within the premises of the financial institution.

Senator Austin: Our committee has already heard from others in your industry the arguments you are putting forth. The point I am trying to get clear in my mind is this: At what point would the banks have access to their customers? Do you envisage the banks going out and making cold calls on their customers, or do you envisage the banks identifying the opportunity to sell P and C insurance when the customer comes in for some other product? How do you see the moment of opportunity?

Mr. Lafrenière: A couple of opportunities are possible. If a customer comes in for a mortgage, the bank can offer one year of free insurance on the house, and that is tough to compete with. As a result of the mortgage transaction, the bank has privileged information as to the insurance needs of that customer. The rest of the insurance industry does not have access to that information, and that is what we are against.

Senator Austin: Your next point would be that they could cross-subsidize in putting that package together.

Mr. Lafrenière: Absolutely. Not only would they cross-subsidize with the financial products coming from the deposit-taking sector, but they would use that personal information, which nobody else has, in order to target the right person at the right time. In other words, even if the customer does not show up at the branch, technology is now such that a message

actifs considérables sans avoir à affronter la concurrence étrangère.

La garantie de la solvabilité des banques a peut-être été une bonne raison de mettre en oeuvre la politique des 10 et 25 p. 100 de propriété, mais les effets négatifs de cette politique, en terme de concurrence perdue, ont été considérables. Le degré actuel de concentration dans le secteur bancaire et le degré de concentration qui sera atteint si l'on permet aux banques de fusionner nous inquiètent.

Cette concentration est telle que les institutions de dépôt canadiennes forment de réels oligopoles dans plusieurs provinces. Ces oligopoles pourraient avoir la capacité d'influer sur le prix des services offerts par les banques.

L'Association canadienne des sociétés mutuelles d'assurance avait exprimé ses craintes face aux possibilités de ventes coercitives et d'exercice d'influence indue dans le contexte des révisions de la législation sur le services financiers de 1992 et 1997. Nous ne doutons pas que les politiques qui seraient misse en place au niveau de la haute direction de ces institutions de dépôts pour empêcher ce genre de situation seraient adéquates, mais nous craignons qu'elles ne soient pas bien appliquées au niveau de la succursale, par le personnel qui est au contact de la clientèle.

Car quel que soit le mérite des politiques adoptées par la haute direction d'une banque, les risques de pratiques coercitives augmentent à mesure qu'augmente le nombre des succursales qui fonctionnent comme des centres de profits distincts.

Même si le prêteur ne demande pas ouvertement à l'emprunteur de s'assurer auprès de la compagnie d'assurance de la banque afin de pouvoir obtenir son prêt, l'emprunteur pourrait bien se sentir mal à l'aise de décliner la proposition de souscrire son assurance dans les locaux de l'institution financière.

Le sénateur Austin: D'autres membres de votre industrie nous ont déjà présenté les arguments que vous avancez. Ce que j'essaie de bien comprendre est ceci: à quel moment les banques auraient-elles accès à leurs clients? Imaginez-vous que les banques pourraient appeler leurs clients comme ça, à l'improviste, ou pensez-vous qu'elles saisiraient l'occasion de vendre des assurances des biens et accident au moment où le client viendrait les voir pour un autre produit? Comment voyez-vous cela?

M. Lafrenière: Il y a plusieurs possibilités. Si un client sollicite une hypothèque, la banque peut lui offrir un an d'assurance gratuite pour sa maison, ce qui est difficile à battre pour la concurrence. Par le biais de la transaction hypothécaire, la banque a des renseignements privilégiés sur les besoins d'assurance de ce client. Le reste du secteur des assurances n'a pas accès à ces renseignements, et c'est à cela que nous nous opposons.

Le sénateur Austin: Votre prochain argument sera que les banques pourraient interfinancer ces activités en proposant le tout ensemble.

M. Lafrenière: Absolument. Non seulement elles pourraient interfinancer ces activités avec les services de la succursale dépôts, mais elles se serviraient des renseignements personnels, que personne d'autre ne possède pour viser la bonne personne au bon moment. En d'autres termes, même si le client n'entre pas dans la banque, avec la technologie actuelle il est possible

can be displayed at the automated teller machine, so that that customer — the right person at the right time — can be contacted through the ATM and invited into the bank. Obviously, that function is not available to the insurance industry. In our case we have to make cold calls or cold approaches to the potential client — and, on their side, the banks do not want to do that.

Right now we are competing with them on a level playing field, because, with their subsidiaries, they do not have that information either, and, therefore, they have to make the very same "cold" phone call, if they want to reach the client. The reason they want something separate is that they want an advantage over us. They already have an advantage by virtue of the fact that they were subsidized for 30 years with the 10 per cent-25 per cent ownership rule, but now they want even more: they want to use that asset, that richness that they have, in order to better penetrate the rest of the financial sector.

Senator Austin: In the situation where the banks are directly offering competitive insurance, can you compare the expertise in your industry with the kind of expertise and information that the bank manager or the designated selling officer would have? What kind of expertise is necessary in this field to advise a client properly?

Mr. Lafrenière: The only requirement we have is that those people be licensed, and, indeed, that requirement is proposed by the MacKay report: People selling insurance should be licensed. We cannot ask for more than that, because those people who sell insurance on our side are only required to get a license. They may have more expertise because of the experience, but the kind of regulations covering our people right now would be exactly the same as those required for the banks; therefore, we cannot be against that proposal.

Senator Austin: Can you envision a situation in which the person in the bank, who is licensed and handling the P and C file, could have a conflict of interest between the responsibility to the bank and the responsibility to the client?

Mr. Lafrenière: No, I cannot. I can tell you, though, that our problem is with the other people in the bank — the loans officer or the bank teller. They have access to the client; they have access also to the discussions, and they have information on that client. When a person has just got a loan and needs collateral, and needs some insurance on the collateral, they can easily take that person to their insurance representative within the same financial institution, inside the same building. That is a tremendous advantage compared to letting that person go and having that person come back to a subsidiary of the bank.

Senator Austin: I was thinking of the case where there might be a loss reported; say the house burns down. There are many issues to be decided as to the compensation to the insured. In your current situation are you in a position to give objective advice to the insured? And would the banks be in the same position, or do you think they might be in a more compromised position?

d'afficher un message au guichet automatisé, de sorte que le client — la bonne personne, au bon moment — puisse être contacté et invité à se présenter dans la banque. Cette possibilité n'est évidemment pas à la portée de l'industrie des assurances. Dans notre cas, nous devons nous présenter à l'improviste chez le client potentiel, et les banques, elles, ne veulent pas faire cela.

Pour le moment nous sommes en concurrence avec elles sur la base de règles du jeu qui sont les mêmes pour tous, car dans leurs filiales, elles n'ont pas accès aux informations personnelles non plus, et elles doivent donc faire le même genre d'appel à l'improviste si elles veulent trouver des clients. Si elles demandent à changer, c'est pour avoir un avantage par rapport à nous. Elles ont déjà un avantage sur nous en vertu de la règle des 10 p. 100-25 p. 100 de propriété qui leur a permis d'être subventionnées depuis 30 ans, mais elles veulent plus encore maintenant: elles veulent utiliser cet avantage, cette richesse, pour mieux pénétrer le reste du marché du secteur financier.

Le sénateur Austin: Dans le cas où les banques offriraient directement des assurances, pouvez-vous comparer l'expertise de votre industrie avec le genre d'expertise et d'information que le gérant de banque ou l'employé affecté à cette tâche aurait? Quel genre de compétence faut-il pour bien conseiller un client?

M. Lafrenière: La seule exigence est que ces gens soient titulaires d'une licence, et c'est effectivement ce que propose le rapport MacKay: les gens qui vendent des assurances devraient détenir une licence. Nous ne pouvons pas demander plus, car c'est tout ce que l'on exige de nos agents d'assurances. Ils ont peut-être une plus grande compétence du fait de leur expérience, mais la réglementation qui s'applique à nos gens serait la même pour les banques; c'est pourquoi nous ne pouvons pas nous opposer à la proposition.

Le sénateur Austin: Avez-vous un exemple de situation où une personne dans une banque, qui aurait sa licence et s'occuperait du dossier des assurances des biens et accidents, serait confrontée à un conflit d'intérêt entre sa responsabilité envers la banque et sa responsabilité envers le client?

M. Lafrenière: Non, je ne vois pas. Je peux vous dire par contre que ceux qui nous posent des problèmes, ce sont plutôt les autres personnels de la banque — les préposés aux prêts et ceux qui sont aux guichets. Ils ont accès au client; ils ont accès aux discussions aussi et ils ont des informations sur le client. Lorsqu'une personne vient de contracter un prêt et a besoin de garanties, et a besoin d'une assurance pour ses garanties, ils peuvent facilement présenter cette personne à l'agent d'assurance qui se trouve dans l'institution financière, dans le même bâtiment. C'est nettement plus facile que de laisser partir cette personne pour la faire revenir ensuite à la filiale de la banque.

Le sénateur Austin: Je pensais au cas où il y aurait une déclaration de sinistre; disons que la maison a passé au feu. Il y a de nombreux facteurs à prendre en considération pour le remboursement de l'assuré. Dans la situation actuelle, êtes-vous en mesure de conseiller l'assuré de façon objective? Et pensez-vous que les banques seraient dans la même position, ou pensez-vous qu'elles seraient dans une position plus gênante?

Mr. Lafrenière: I think it would be the same. I do not have any problem with that. I think the banks, in order to maintain their clientele, have the same problem as we do. We need to pay exactly what we owe. We do not want to pay more than we owe, but we want to pay every penny that we do owe. I suspect that the banks, in order to maintain their clientele, would be in exactly the same position.

Senator Oliver: On page 135 of the task force report, MacKay actually talks about the tied selling issue, describing it in very much the same terms as your description today. The task force were so concerned about this issue that they made four recommendations for protecting the consumer against the abuses that you have outlined. For one thing they recommended "...that section 459.1 of the Bank Act be proclaimed after amendment in two respects." As you know, it was proclaimed three or four weeks ago. I would like to refresh your memory about those amendments and ask you if you think they go far enough; if not, what else you would like to see?

The report states:

The offence of coercive tied selling, which now applies only to ties to a "loan" should be extended to apply to ties to all credit products and to insurance products. Further, in view of the pace of change in the marketplace and the desire for flexibility in regulation, regulators should be given legislative authority to designate other specific products or services to which the coercive tied selling prohibition would apply. This would ensure that flexibility exists in the regulatory framework to respond to unacceptable marketplace practices.

Practices that you have so eloquently described here today, I might add. The report goes on:

Third, we recommend that as a matter of good business practice, where suppliers offer tied products as well as the components, they should itemize and price the different components in the package so that consumers can make comparisons to stand-alone products and other combinations.

By the way, those are not the actual recommendations; this is just the working paper itself. The recommendations are much more specific, but the question remains: Do these recommendations go far enough? If not, what else would you like this committee to consider?

Mr. Lafrenière: The task force did go far enough. What we are afraid of is not the coercion aspect of it. We know that the bank employees would most likely not do any coercing; they know their limits. What we are afraid of is the undue influence. There is no undue influence when the insurance section of it is operating out of the subsidiary right now. They do not talk to each other; they do not have access to the information; therefore, we do not need any policing of that. We know that it is safe by virtue of the fact that they are operating through a subsidiary.

M. Lafrenière: Je pense qu'il n'y aurait pas de différence. Je ne vois pas de problème. Je crois que les banques auraient le même problème que nous pour garder leur clientèle. Il nous faut payer exactement ce que nous devons. Je suppose que les banques, pour garder leur clientèle, seraient dans la même position que nous exactement.

Le sénateur Oliver: À la page 135 du rapport du groupe de travail MacKay, on parle en fait de la question des ventes liées et on en fait une description qui correspond très bien à celle que vous nous avez donnée aujourd'hui. Le groupe de travail était tellement préoccupé par cette question qu'il a formulé quatre recommandations pour protéger le consommateur contre les abus dont vous venez de parler. Pour commencer, il a recommandé que l'article 459.1 de la Loi sur les banques soit mis en vigueur après avoir été modifié à deux égards. Comme vous le savez, elle a été mise en vigueur il y a trois ou quatre semaines. J'aimerais vous demanderais si vous pensez qu'elles vont suffisamment loin. Sinon, que pourrions-nous ajouter?

Le rapport dit ce qui suit:

L'interdiction de vente liée avec coercition, qui, à l'heure actuelle, s'applique uniquement aux prêts devrait être étendue à tous les produits de crédit et d'assurance. De même, étant donné le rythme auquel évolue le marché et l'opportunité d'avoir une réglementation souple, les autorités réglementaires devraient être autorisées par la loi à interdire les ventes liées de toute autre catégorie de produits. Le cadre réglementaire offrirait ainsi la marge de manoeuvre nécessaire pour réagir à toute pratique commerciale inacceptable.

Les pratiques que vous avez si éloquemment décrites ici aujourd'hui, je dois dire. Le rapport poursuit ainsi:

En troisième lieu, nous recommandons que, à titre de saine pratique commerciale, quand un fournisseur offre des produits liés de même que les différents éléments de l'ensemble, il détaille les différentes composantes et en indique le prix afin que le consommateur puissent comparer les produits distincts et en combinaison.

D'ailleurs, il ne s'agit pas des recommandations véritables. Il s'agit du document de travail. Les recommandations sont beaucoup plus précises, mais la question demeure: ces recommandations vont-elles assez loin? Sinon, qu'est-ce que le comité devrait envisager selon yous?

M. Lafrenière: Le groupe de travail n'est pas allé assez loin. Ce qui nous préoccupe, ce n'est pas l'aspect coercition. Nous savons que les employés des banques ne feraient probablement pas de la coercition; ils connaissent leurs limites. Ce que nous craignons, c'est l'influence indue. Il n'y a pas d'influence indue lorsque la section assurance est exploitée à la filiale. Ils ne se parlent pas entre eux; ils n'ont pas accès à l'information et par conséquent, nous n'avons pas besoin de réglementer cet aspect. Nous savons que cela ne pose pas de problème du fait qu'ils fonctionnent à partir d'une filiale.

However, if all these things start operating within the same branch, then it will be easy to have undue influence. Undue influence, contrary to coercion and tied selling, is much more difficult to prove, and that is all they need to increase their market share. You can see the result of that in Quebec in the caisses populaires' improvement in market share. They now have, I believe, 11 per cent of the market, and that is not because their prices are better; in fact, they are just average. We feel that it is because undue influence is exercised by the employees of the caisses populaires.

Senator Oliver: One witness told us, however, that even if it were all done in the same branch there would be a complete barrier — the Wall of China, I think he said — between the insurance component and the loan and mortgage components.

Mr. Lafrenière: It is just impossible to police them. The comparison that comes to mind is with the way people exceed the speed limits on the roads. The opportunity is there because the chance of being caught is so low that it is worth taking it. That is exactly what would occur within the banks. It would be so difficult to catch somebody, because the policing would not be there, that it would be worth taking the chance. Let me repeat that it does not need to be coercion or tied selling; all it needs to be is undue influence.

Senator Oliver: I wonder if we should add the words "undue influence."

Mr. Lafrenière: I think we should, but it is extremely difficult to prove. The only way to maintain that level playing field is by keeping those subsidiaries separate. Right now there is no complaint, or there are very few complaints, but we could expect far more complaints if they were operating within the same branch.

Senator Kroft: I want to take Senator Oliver's point just a fraction further, because it has been weaving in and out of our discussions with various witnesses on various subjects.

Given the various financial functions, and here we are talking about banking and insurance, presumably even if you were wearing a different hat the subjective view would be the same — namely, that we are really dealing with a subject that is beyond effective regulation.

There are, of course, other places in the MacKay report where with respect to things that might be difficult to achieve they say, "Yes, it is difficult, but we will impose very severe penalties." I am trying to get my own mind at a comfort level on this, but is it your view that, severe penalties or not, when these various functions start operating in the same building, in the same space, then no matter what you do, human nature being human nature or reality being reality, you cannot keep them separate, because the walls, or the regulations, are simply not workable, and the only practical answer, short of some sort of excessive policing, which is something I do not think any of us would welcome, would be physical and legal separation of these roles?

Mais s'ils commencent à exercer leurs activités au sein d'une même succursale, il sera facile d'exercer une influence indue. L'influence indue, contrairement à la coercition et à la vente liée, est beaucoup plus difficile à prouver, et c'est tout ce dont ils ont besoin pour accroître leur part de marché. On peut voir les résultats dans l'amélioration de la part du marché des caisses populaires au Québec. Je crois qu'elles détiennent actuellement 11 p. 100 du marché, et ce n'est pas parce que leurs prix sont meilleurs. En fait, ils sont moyens. Nous pensons que c'est parce qu'une influence indue est exercée par les employés des caisses populaires.

Le sénateur Oliver: Mais un témoin nous a dit que même si cette activité était exercée dans la même succursale, il y aurait une véritable barrière. Je pense qu'il a parlé de la Muraille de Chine — entre la composante assurance et les composantes prêts et hypothèques.

M. Lafrenière: Il est tout simplement impossible de le vérifier. La comparaison qui me vient à l'esprit est la façon dont les gens font de l'excès de vitesse. Ils le font parce que les risques d'être pris sont tellement faibles que cela en vaut la peine. C'est exactement ce qui se passerait dans les banques. Il serait tellement difficile de les prendre sur le fait, car il n'y aurait pas de surveillance, qu'il vaudrait la peine de prendre le risque. Laissez-moi répéter qu'il n'est pas nécessaire qu'il y ait coercition ou vente liée, il suffit qu'il y ait influence indue.

Le sénateur Oliver: Je me demande si nous devrions ajouter les mots «influence indue».

M. Lafrenière: Je pense que oui, mais c'est extrêmement difficile à prouver. La seule façon de maintenir des règles du jeu équitables est de séparer ces filiales. Actuellement, il n'y a pas de plainte, ou très peu, mais il pourrait y en avoir bien davantage si on utilisait la même succursale.

Le sénateur Kroft: J'aimerais reprendre le point du sénateur Oliver et aller un peu plus loin, car cette question est revenue souvent dans nos discussions avec les divers témoins sur plusieurs sujets.

Étant donné les diverses fonctions financières, et nous parlons ici des banques et de l'assurance, il est probable que si vous exerciez une autre activité, l'opinion subjective serait la même — à savoir que nous avons affaire à quelque chose qui va au-delà de l'efficacité de la réglementation.

Bien entendu, il y a d'autres endroits dans le rapport MacKay où l'on dit pour des secteurs où il pourrait être difficile d'agir: «Oui, c'est difficile, mais nous imposerons des pénalités sévères». J'essaie de me rassurer là-dessus, mais à votre avis, pénalité sévère ou pas, lorsque ces diverses fonctions commencent à être exercées dans le même bâtiment, au même endroit, quoi que vous fassiez, la nature humaine étant ce qu'elle est, ou la réalité étant ce qu'elle est, on ne peut pas les séparer, parce que les murs ou les règlements ne sont pas adéquats et que la seule réponse pratique, en dehors de mesures de contrôle excessives, ce que nous ne souhaitons pas, je ne crois pas, serait une séparation physique et légale de ces rôles.

Mr. Lafrenière: Yes, like we have now. The best form of policing we can ask for is to have those separate marketing functions that we have right now through subsidiaries.

Senator Kroft: This is a very fundamental issue.

Mr. Lafrenière: By the same token we see no good reason for the banks to be asking to sell insurance within their branches; that is something they know will give them an advantage over the rest of the insurance industry, because they will have access to the depositor's information and will be able to better target their marketing. That is an incredible competitive advantage as compared to the rest of the industry. That is what they are asking for, and incredibly the task force has come up on the side of the banks on that and we just cannot live with it; that is why I am not surprised that many of your witnesses have talked about it.

Senator Kroft: Every time there is more than one function, where somebody else's function is being performed in that physical situation, the same question comes up.

The Deputy Chairman: Honourable senators, our next witnesses are from Capital One Financial Corporation.

Would you proceed, please, Mr. Cooper.

Mr. Matthew Cooper, Senior Vice-President, Capital One Financial Corporation: Honourable senators, my colleague is Chris Curtis, Associate General Counsel.

This is actually our second appearance before you. We spoke to the committee two years ago responding to the government's 1996 proposal to cut back the legal authorization we had just been granted, and that would have at that time required us to establish a Schedule II bank.

It is really amazing what a difference the last two years have made. Two years ago we were talking about our desire to do business in Canada; in fact, we were probably not yet doing business here at all. Today, however, we have several hundred thousand credit card customers in Canada and we have just begun our second line of business here, which is the instalment lending business.

As a result of reports issued by the committee in the House of Commons and by this committee, criticizing the white paper proposal which we objected to at that time, the proposal was withdrawn, and for that we are also very appreciative. Instead, newer and more progressive proposals have been made. Spurred on by this committee and the House of Commons Finance Committee the government has proposed adoption of a foreign banking regime for the first time, and Canada has committed itself, in the WTO process, to implement that regime by next year, which is something that we are really excited about.

I want to continue by giving you a little background on Capital One and the business that we do outside Canada. Capital One Financial Corporation is a financial services company. Our principal subsidiary, Capital One Bank, issues credit cards in both the United States and the United Kingdom; as of September 30 we had about \$25 billion Canadian in outstanding receivables, and we had just crossed the 15-millionth-customer mark. We are one of

M. Lafrenière: Oui, comme maintenant. La meilleure forme de contrôle que nous puissions demander serait de séparer ces fonctions de marketing actuelles par le biais des filiales.

Le sénateur Kroft: C'est une question fondamentale.

M. Lafrenière: De la même façon, nous ne voyons pas les raisons valables qui poussent les banques à demander de vendre de l'assurance dans leurs succursales. Elles savent que cela leur donnera un avantage sur le reste du secteur de l'assurance, parce qu'elles auront accès à l'information sur les déposants et pourront mieux cibler leur marketing. C'est un incroyable avantage concurrentiel par rapport au reste de l'industrie. C'est ce qu'elles demandent et, incroyablement, le groupe de travail a pris parti pour les banques à ce sujet, et nous ne pouvons pas l'accepter. C'est pourquoi je ne suis pas surpris que bon nombre de vos témoins en aient parlé.

Le sénateur Kroft: Chaque fois qu'il y a plus d'une fonction, lorsque la fonction de quelqu'un d'autre est exercée dans un même endroit, la même question surgit.

Le vice-président: Honorables sénateurs, nos prochains témoins nous viennent de la Capital One Financial Corporation.

Pouvez-vous commencer, s'il vous plaît, monsieur Cooper.

M. Matthew Cooper, vice-président principal, Capital One Financial Corporation: Honorables sénateurs, mon collègue est Chris Curtis, codirecteur du contentieux.

C'est notre première comparution devant vous. Nous avons parlé au comité il y a deux ans en réponse à une proposition du gouvernement de 1996 visant à réduire l'autorisation légale qui nous avait été accordée, ce qui nous aurait obligés à l'époque à établir une banque de l'annexe II.

Il est étonnant de voir la différence qu'ont fait ces deux années. Il y a deux ans, nous parlions de notre souhait de faire affaires au Canada. En fait, nous ne faisions probablement pas affaires ici du tout. Mais aujourd'hui, nous avons plusieurs centaines de clients de cartes de crédit au Canada et nous venons de nous lancer dans notre deuxième secteur d'activité ici, c'est-à-dire le prêt à tempérament.

À la suite des rapports publiés par le comité de la Chambre des communes et par ce comité, critiquant la proposition du livre blanc, à laquelle nous nous étions opposés à l'époque, la proposition a été retirée, ce dont nous sommes très satisfaits. À la place, des propositions plus nouvelles et plus constructives ont été présentées. Encouragé par ce comité et le comité des finances de la Chambre des communes, le gouvernement a proposé l'adoption d'un régime bancaire étranger pour la première fois, et le Canada s'est engagé lui-même, dans le processus de l'OMC, à mettre en oeuvre ce régime l'an prochain, ce qui nous réjouit énormément.

J'aimerais continuer en vous donnant des renseignements sur Capital One et nos activités à l'extérieur du Canada. Capital One Financial Corporation est une compagnie de services financiers. Notre principale filiale, Capital One Bank, émet des cartes de crédit aux États-Unis et au Royaume-Uni. Au 30 septembre, nous avions environ pour 25 milliards de dollars canadiens de comptes à recevoir en souffrance et nous venions de dépasser les

the top ten issuers of MasterCard and Visa in the United States, and, in fact, worldwide; that is our main line of business.

We also are involved in the instalment loan business both in the United States and in the United Kingdom. Beyond that, we are not just an issuer of Visa and MasterCard — there are many such issuers; we do our business a bit differently. In the late 1980s we saw that products were largely standard in the United States, typically with interest rates of about 19.8 per cent, annual fees of \$20 being typical, and we saw an opportunity to bring a different kind of approach to the business. We began by diversifying products and applying predictive statistical modelling techniques to the business, and that began to shape a different sort of marketing and credit policy; it allowed us to provide products that were targeted to individual consumers, to offer lower rates to many customers and, in fact, to give access to credit markets, to many people who had not qualified under traditional credit criteria, but who, in fact, were very creditworthy.

The consumers in the United States have benefited greatly from that. We have brought increased competition to the market along with some of our competitors, again lowering the pricing, diversifying and increasing the product attributes that are available on credit cards, and increasing the availability of credit to many creditworthy households that were not able to access the product before.

We are not the largest of U.S. issuers. We are smaller than folks like Citibank and MBNA, but have taken a lead in changing the competitive landscape in the U.S. credit card market, and that is acknowledged in the task force report, the subject of this hearing; you will see this at page 75 of Background Paper No.1.

We began issuing credit cards in Canada late in 1996, shortly after we appeared here for the first time. We have developed since then a rapidly growing and significant credit card business in Canada, which we are very excited about. We have recently initiated the instalment lending business here as well; however, in contrast to much of the good policy news of the last two years, I would note that the government, although it has allowed us to carry on our credit card business, has imposed a \$200 million cap on the instalment loan business, which is a bit more restrictive on the way in which we will do business.

I hope partly as a result of our entry and the entry of other competitors, the Canadian market has changed dramatically since 1996. At that time, much like the U.S. market that I mentioned, there was not a lot of product variety here. You saw a lot of high-rate credit cards with not very many attached features and services. Canadian banks were typically charging interest rates in the high teens, and sometimes higher. There were not very many low-rate cards; those were not aggressively marketed.

15 millions de clients. Nous sommes l'un des dix principaux émetteurs de MasterCard et de Visa aux États-Unis et en fait dans le monde. C'est notre principal secteur d'activité.

Nous participons également au secteur des prêts à tempérament aux États-Unis et au Royaume-Uni. De plus, nous ne sommes pas seulement un émetteur de Visa et de MasterCard - il y a beaucoup d'émetteurs de ce genre; nous exerçons nos activités un peu différemment. À la fin des années 80, nous avons constaté que les produits étaient largement standards aux États-Unis, avec des taux d'intérêt d'environ 19,8 p. 100 et des frais annuels de 20 \$. Nous avons vu là l'occasion d'apporter une perspective différente. Nous avons commencé à diversifier les produits et à appliquer des techniques de modélisation statistiques prédictives à ce secteur, ce qui a créé une différente sorte de marketing et de politique de crédit. Cela nous a permis d'offrir des produits qui ciblaient les consommateurs individuels, d'offrir des taux plus bas à de nombreux clients et, en fait, de donner accès aux marchés du crédit à bien des gens qui n'auraient pas été admissibles selon les critères traditionnels, mais qui étaient en réalité tout à fait solvables.

Aux États-Unis, les consommateurs ont largement bénéficié de cette situation. Nous avons amené une concurrence accrue sur le marché ainsi qu'avec certains de nos concurrents, en abaissant les prix, en diversifiant et en augmentant les caractéristiques des produits disponibles sur cartes de crédit et en augmentant la disponibilité du crédit pour de nombreux foyers solvables qui ne pouvaient pas accéder aux produits auparavant.

Nous ne sommes pas le principal émetteur aux États-Unis. Nous sommes plus petits que Citibank et MBNA, mais nous avons joué un rôle de chef de file dans la modification du paysage concurrentiel du marché des cartes de crédit aux États-Unis et c'est ce que reconnaît le rapport du groupe de travail, le sujet de cette audience. Il en est fait mention à la page 75 du document d'information nº 1.

Nous avons commencé à émettre des cartes de crédit au Canada à la fin de 1996, peu après que nous ayons comparu ici pour la première fois. Depuis lors, nous avons mis sur pied une entreprise de cartes de crédit importante et à croissance rapide, ce dont nous sommes très heureux. Nous nous sommes lancés récemment dans le secteur des prêts à tempérament également. Mais contrairement aux bonnes nouvelles des deux dernières années sur le plan des politiques, je dois noter que le gouvernement, bien qu'il nous ait permis d'exercer notre activité dans le domaine des cartes de crédit, a imposé un plafond de 200 millions de dollars sur le secteur des prêts à tempérament, ce qui nous limite quelque peu.

En partie, j'espère, à la suite de notre entrée et de l'entrée d'autres concurrents, le marché canadien a considérablement changé depuis 1996. À l'époque, tout comme le marché américain dont j'ai parlé, il n'y avait pas une grande variété de produits. Il y avait beaucoup de cartes de crédit à taux élevé qui n'étaient pas accompagnées de nombreux éléments et services. Les banques canadiennes imposaient normalement des taux d'intérêt approchant les 20 p. 100 et parfois plus. Il n'y avait pas beaucoup de cartes à faible taux et celles-ci n'étaient pas commercialisées de façon vigoureuse.

In the past couple of years, however, there has been a dramatic change; you see a much wider diversity of products. We were the first to introduce a Platinum credit card with a higher credit line, and now every issuer has that among their staple of products. Many of the issuers now not only have low-rate cards, but they market those aggressively. There has been a proliferation of other product services and features attached to the credit card, and I think that is a direct result of increased competition.

We have seen rates on the standard card drop as well. Many of them now offer introductory rates of 6 or 7 per cent, and even long-term rates that are several percentage points below where they were a couple of years ago.

It is important to recognize also that these products are not just offered by new entrants; it is not just a matter of Capital One or MBNA, as issuers, coming in from the United States. There has been a dramatic change in the offerings of the existing players as well in competitive response. Again, it is a lesson, just as in the United States market, of what happens when competition begins to increase. Again we see products and services improve, the diversity of products increase, consumers benefit from greater access, lower rates and more beneficial products.

As a result, in many respects we support the liberalizing proposals of the MacKay task force.

Having a liberal foreign bank entry regime is important to us. In the first place it permitted us, a smaller company — both smaller than the largest issuers in our industry and also much smaller than the Canadian banks — to enter the market in an experimental way, to come in and offer a variety of products, to try to learn what consumers were looking for, and again to increase competition that way. Continued liberalization will facilitate that for us in the credit card business and, as I mentioned, potentially in the instalment lending business and other financial services as well.

I would like to focus on three particular recommendations that we are supporting.

First, the task force endorses the government's proposal to establish a foreign banking regime; we endorse that strongly. Banking in Canada dramatically increases our access to flexible vehicles for entry. Especially if it is available to both commercial banks and savings banks. Those are financial vehicles which in the United States really are regulated in much the same way. We, in fact, own a savings bank in the United States, and a branch of that savings bank would very likely be our preferred vehicle for doing business in Canada, of course depending on the details of the branching regime. We submitted our comments on that to the Department of Finance last year, and can certainly provide a copy of that report.

Mais depuis deux ans, le changement a été considérable. Les produits se sont largement diversifiés. Nous avons été les premiers à introduire une carte de crédit platine avec une ligne de crédit plus élevée et, maintenant, chaque émetteur l'offre avec ses autres produits. Bon nombre de ces émetteurs offrent non seulement des cartes à faible taux, mais ils les commercialisent de façon active. On a pu constater une prolifération de nouveaux services et options rattachés à la carte de crédit, et je pense que c'est un résultat direct de la concurrence accrue.

Nous avons vu les taux des cartes standard diminuer également. Bon nombre d'entre elles offrent maintenant des taux de lancement de 6 ou 7 p. 100 et même des taux à long terme qui sont de plusieurs points de pourcentage inférieurs à ce qu'ils étaient il y a deux ans.

Il est important de reconnaître également que ces produits ne sont pas seulement offerts par les nouveaux entrants. Ce n'est pas seulement Capital One ou MBNA en provenance des États-Unis. Il y a eu un changement considérable de l'offre parmi les intervenants existants en réponse à la concurrence. Encore une fois, c'est ce qui arrive, tout comme sur le marché américain, lorsque la concurrence commence à s'intensifier. Les produits et les services s'améliorent, les produits se diversifient davantage, les consommateurs bénéficient d'un plus grand accès, de taux plus bas et de produits plus avantageux.

Par conséquent, à bien des égards, nous appuyons les propositions de libéralisation énoncées par le groupe de travail MacKay.

Il est important pour nous d'avoir un régime libéral d'entrée des banques étrangères. Pour commencer, cela nous a permis, à nous petite compagnie — plus petite que les grands émetteurs de notre industrie et également plus petite que les banques canadiennes — de pénétrer le marché de façon expérimentale et d'offrir une variété de produits, d'essayer d'apprendre ce que les consommateurs recherchent et d'accroître la concurrence de cette façon. La libéralisation nous permettra de faire de même dans le secteur des cartes de crédit et, comme je l'ai dit, éventuellement dans le secteur des prêts à tempérament et autres services financiers.

J'aimerais m'attarder sur trois recommandations que nous appuyons.

Premièrement, le groupe de travail appuie la proposition du gouvernement visant à établir un régime bancaire étranger. Nous sommes tout à fait en faveur de cette recommandation. L'activité bancaire au Canada accroît considérablement notre accès à des véhicules d'entrée souples. En particulier s'ils sont accessibles aux banques commerciales et aux banques d'épargne. Il s'agit des véhicules financiers qui sont réglementés aux États-Unis de la même façon. En fait, nous possédons une banque d'épargne aux États-Unis et une succursale de cette banque serait probablement le véhicule privilégié pour faire affaires au Canada, en fonction évidemment des détails du régime d'ouverture des succursales. Nous avons présenté nos commentaires à ce sujet au ministère des Finances l'an dernier et nous pouvons vous fournir une copie de ce rapport.

Second, we endorse the task force's admonition that prudential regulation should not be imposed where it is not needed, in other words to non-financial concerns — for example, the level playing field concerns or other reasons that are sometimes cited. Unnecessary regulation impedes business and it deprives consumers of full competition; and I have talked about some of those benefits.

Specifically, the task force advises that significant prudential regulation is not really needed with respect to an entity that does not take retail deposits, and we do not take retail deposits in Canada.

An example of how that precept could be applied can be seen in the Department of Finance's recommendation that a foreign bank not be permitted to establish both a regulated and an unregulated presence in Canada. Such a prohibition, for example, precludes an entry like ours in the United Kingdom, and we do not see that that is supported by any prudential concerns.

Finally, we endorse the task force's recommendation to remove withholding taxes on cross-border borrowing. Again, we do not take retail deposits in Canada; that reform, we worry, would substantially limit our access to funding for the businesses that we perform in Canada, would probably dramatically increase our cost of funds and would, we worry, do that for many of our businesses.

In short, we are really excited about the change in regulatory environment that we see. We are pleased by the task force's recommendations and we hope that the committee will urge the government to move forward on the implementation of many of those recommendations.

We very much appreciate the opportunity to talk about that with you today.

Senator Callbeck: On credit cards, you are certainly very successful in Canada; what share of the market do you have here?

Mr. Cooper: At the moment it is quite a small share; we are below 2 per cent; but see a lot of opportunity. We are very early on in the process so we have been excited about what we have seen. We have been excited about the Canadian consumers' response to some of the products we have offered, but in many respects we feel like we are just beginning.

Senator Callbeck: What products have you offered that have really gone over well?

Mr. Cooper: We offer a wide variety; that is the hallmark of what we do. We find that the platinum product is appealing to consumers. It comes with greater benefits attached to the card, better travel accident insurance, and things like that. It often comes with a higher credit line, which makes it more functional for purchases which otherwise might not be possible. We have also found that a variety of cards targeted around people's passions and lifestyles lets them reflect what they care about. For example, the products that have pictures of Canadian National

Deuxièmement, nous appuyons la forte recommandation du groupe de travail visant à ne pas imposer une réglementation prudentielle là où elle n'est pas nécessaire, autrement dit aux entreprises non financières — par exemple, les préoccupations au sujet des règles du jeu équitables ou d'autres raisons qui sont parfois citées. Les règlements inutiles gênent les entreprises et privent le consommateur d'une concurrence totale. J'ai déjà parlé de certains de ces avantages.

Plus particulièrement, le groupe de travail estime qu'une lourde réglementation prudentielle n'est pas vraiment nécessaire pour une entité qui n'accepte pas des dépôts de détail, et nous n'acceptons pas de dépôts de détail au Canada.

La recommandation du ministère des Finances voulant qu'une banque étrangère ne soit pas autorisée à établir une présence à la fois réglementée et non réglementée au Canada illustre la façon dont ce précepte pourrait s'appliquer. Cette interdiction, par exemple, nous empêche d'entrer au Royaume-Uni, et nous ne pensons pas que cela soit justifié par des préoccupations prudentielles.

Finalement, nous appuyons la recommandation du groupe de travail visant à éliminer les retenues d'impôt sur les emprunts transfrontaliers. Encore une fois, nous n'acceptons pas de dépôts de détail au Canada. Nous craignons que cette réforme limite considérablement notre accès au financement pour les activités que nous exerçons au Canada, qu'elle augmente probablement considérablement notre coût de financement et ce, pour bon nombre de nos activités.

En bref, nous nous réjouissons vivement des changements apportés au contexte réglementaire. Nous sommes heureux des recommandations du groupe de travail et nous espérons que le comité encouragera fortement le gouvernement a aller de l'avant dans la mise en oeuvre de bon nombre de ces recommandations.

Nous vous remercions beaucoup de l'occasion de parler de cette question avec vous aujourd'hui.

Le sénateur Callbeck: Au sujet des cartes de crédit, il est certain que vous réussissez très bien au Canada. Quelle part de marché détenez-vous?

M. Cooper: Pour le moment, c'est une petite part. Elle est inférieure à 2 p. 100, mais il y a beaucoup de possibilités. Nous n'en sommes qu'au début, mais nous sommes très heureux des résultats jusqu'à présent. Nous nous félicitons de la réaction des consommateurs canadiens à certains de nos produits, mais à bien des égards, nous pensons que ce n'est qu'un début.

Le sénateur Callbeck: Quels produits avez-vous offerts qui ont été bien reçus?

M. Cooper: Nous offrons une grande variété, c'est notre marque de commerce. Nous constatons que la carte platine intéresse les consommateurs. Cela s'accompagne de plus grands avantages, d'une meilleure assurance-accident pour les voyages et ce genre de choses. La ligne de crédit est également plus élevée, ce qui permet de faire des achats qui ne seraient pas possible autrement. Nous avons constaté également que des cartes qui ciblent les passions et les modes de vie des gens leur permettent de réfléchir à ce qui est important pour eux. Par exemple, les

Parks and are dedicated to the park services division have been appealing, and fundamentally that is what makes our company different.

We want to provide an array of products that will give individuals what they need in a financial product, but will also in some way enable them to contribute to causes they care about, display passions that they are excited about, and so forth; so we found that a wide variety appeals.

Senator Callbeck: When you charge interest at the end of the month, is that on the outstanding balance?

Mr. Cooper: It is on the average balance over the course of the month, and it only applies if the previous month was not paid in full. In other words, if a customer is paying their bill in full each month there is a grace period such that as long as that continues to be the case no interest at all is incurred.

Senator Callbeck: If you owe \$2,000 and you pay it all off except for five dollars, the following month are you charged on that five dollars which is outstanding, or you say the average?

Mr. Cooper: If you did not pay in full the month before that you would be charged for the average during the course of the month. You would be charged for the average time during which you held each piece of the balance.

We find, though, typically, that consumers either pay the whole thing in full, and habitually use it as a transactional vehicle as opposed to a revolving debt instrument, or pay only small payments — minimums are typically 2 or 3 per cent of the outstanding balance — and use it much more as a line of credit. We do not find very many people treating it that way.

Senator Callbeck: When you explained why you are successful, you mentioned that some customers would not have qualified under traditional bank and lending standards; can you give some examples of that?

Mr. Cooper: Yes, but I can give you examples more specifically in the U.S., since we are just starting to learn about that in Canada. Historically, in the United States, for example, people that had a post office box as an address or folks with a military address would have been screened out of the process; that was because issuers typically used simple judgmental criteria. For example, if you took the population of people with post office boxes as a whole, you might find that the credit risk was too high to offer a credit card to them. If instead you bring other information into the mix as well, you find that there are many post office box customers for whom there is a lot of other information that tells you that they are good. For us that means not that we go out to more risky customers, but only that we are more complete in our evaluation of risk and we try to avoid using single variables to knock people out of the credit process.

Let me give you another example. Traditionally, it is hard to get credit for the first time, because an issuer wants to see a good credit history in order to provide you with more credit. Well, that is fine once you get started, but typically in the U.S.A., and I think to some extent Canada as well, if you do not establish credit early

produits qui ont des photos des parcs nationaux canadiens et qui sont consacrés à la division des services des parcs, sont populaires et, fondamentalement, c'est ce qui différencie notre compagnie.

Nous voulons offrir une série de produits qui offre aux gens ce dont ils ont besoin dans un produit financier, mais leur permette également de contribuer à des causes qui leur importent, à afficher des passions qui les intéressent et ainsi de suite. Nous avons donc constaté que les gens sont attirés par la grande variété.

Le sénateur Callbeck: Lorsque vous demandez des intérêts à la fin du mois, est-ce sur le solde en souffrance?

M. Cooper: C'est sur le solde moyen au cours du mois et cela ne s'applique qu'au mois précédent qui n'a pas été payé au total. Autrement dit, si un client paie sa facture au complet chaque mois, nous accordons une période de grâce de sorte que tant qu'il continue à payer au complet, nous ne demandons pas d'intérêts.

Le sénateur Callbeck: Si vous devez 2 000 \$ et que vous payez la somme au complet sauf 5 \$, le mois suivant, va-t-on vous demander des intérêts sur ces 5 \$ qui sont impayés ou est-ce, comme vous dites, sur la moyenne?

M. Cooper: Si vous n'avez pas payé au complet le mois précédent, on vous demanderait les intérêts sur la moyenne de ce mois-là. On vous demanderait des intérêts pour le temps moyen pendant lequel vous avez détenu chaque élément du solde.

Mais, en général, nous constatons que les consommateurs soit paient la totalité et utilisent habituellement la carte comme un instrument de transaction plutôt que comme un instrument de dette renouvelable, soit paient seulement un petit montant — les minimums sont normalement de 2 à 3 p. 100 du solde — et l'utilisent comme une ligne de crédit. Mais peu de gens l'utilisent de cette façon.

Le sénateur Callbeck: Lorsque vous avez expliqué votre succès, vous avez dit que certains consommateurs ne seraient pas admissibles selon les normes de prêts traditionnelles. Pourriez-vous donner des exemples?

M. Cooper: Oui, mais je peux vous donner des exemples plutôt américains puisque nous commençons tout juste à nous renseigner là-dessus au Canada. Traditionnellement, aux États-Unis, les gens dont l'adresse était une boîte postale ou ceux qui avaient une adresse militaire auraient été refusés. C'est que les émetteurs utilisaient des critères de jugement simples. Par exemple, si vous preniez la population utilisant des boîtes postales en général, vous constatiez que le risque de crédit était trop élevé pour leur offrir une carte de crédit. Mais si vous intégrez d'autres renseignements, vous découvrez qu'il y a de nombreux consommateurs utilisant des boîtes postales pour qui les autres renseignements vous disent qu'ils sont solvables. Pour nous, cela signifie que nous n'acceptons pas des clients à risque, mais seulement que nous faisons une évaluation plus approfondie du risque et que nous essayons d'éviter de nous fonder sur une seule variable pour refuser le crédit.

Laissez-moi vous donner un autre exemple. Traditionnellement, il est difficile d'obtenir du crédit pour la première fois parce que l'émetteur veut avoir de bons antécédents de crédit afin de vous en accorder un autre. C'est très bien lorsque vous avez commencé, mais normalement aux États-Unis, et je pense que c'est la même

on, say as a student or shortly thereafter, it is quite hard to access the process. However, we have found that, based on income or the job they hold at the time of application, it is possible to designate those people who are creditworthy.

Senator Callbeck: So you do a better analysis. You are not in Canada? There is no presence here?

Mr. Cooper: There is a small presence at the moment; we have some office space in Toronto and we have hired a number of Canadians who are splitting their time between Washington, D.C. and Toronto. We have not yet built an operational presence; there are a couple of reasons for that. The biggest is that we are still early in our learning process and so we are focused on the marketing side of the business and not yet ready to undertake the expense on the learning side.

I can give you an example in the United Kingdom, where we have been in the business for about three years. We spent the first two with all of those functions outsourced, and recently we purchased a building and began hiring people. It is our view that once we understand the business well, once we get past some of the market learning curve, that is the time to start having a presence operationally and to begin to focus on the back end of the business; but it can be a bit of a distraction and take us away from what we are trying to learn in the short term.

Senator Austin: I just want to establish how you raise your capital; is it depositor capital in the U.S. or wholesale capital? What is your capital base?

Mr. Christopher Curtis, Associate General Counsel, Capital One Financial Corporation: We have a diversity of fundraising sources in the United States. The largest single source, which is about 70 per cent of our operation, is securitization of our credit card receivables; of the remainder there is a mix of primarily wholesale funding sources. There are bank notes, which are medium-term securities. There are wholesale deposits, certificates of deposit. That is another program we have. There is a \$1.7 billion line of credit that we have with a number of banks, and also in our thrift institution, which Mr. Cooper mentioned, we have a growing retail business, which is something we started over the past year or two.

Senator Austin: Is the whole business regulated in the United States? Who is your regulator?

Mr. Curtis: Nearly all of the business is regulated directly and everything that we do is at least indirectly regulated by the financial institution regulators. The bulk of the assets are in Capital One Bank, which is a regulated bank.

Senator Austin: So is this the office of the currency comptroller?

Mr. Curtis: It actually has three regulators, not including the Office of the Comptroller of the Currency, because it does not happen to be a national bank. It is what is called a state member

chose au Canada dans une certaine mesure, si vous n'établissez pas votre crédit rapidement, par exemple au moment où vous êtes étudiant ou peu après, il est très difficile d'entrer dans le système. Mais nous avons découvert que selon le revenu gagné ou l'emploi détenu au moment de la demande, il est possible de découvrir les gens qui sont solvables.

Le sénateur Callbeck: Vous faites donc une meilleure analyse. Vous n'êtes pas au Canada? Vous n'avez aucune présence ici?

M. Cooper: Une petite présence pour le moment. Nous avons un bureau à Toronto et nous avons engagé un certain nombre de Canadiens qui partagent leur temps entre Washington et Toronto. Mais nous n'avons pas une présence opérationnelle. Il y a à cela deux raisons. La plus importante est que nous continuons d'apprendre et que nous nous concentrons sur l'aspect marketing et que nous ne sommes pas prêts encore à nous engager dans les dépenses de l'apprentissage.

Je peux vous donner un exemple au Royaume-Uni où nous sommes installés depuis trois ans environ. Pendant les deux premières années, nous avons sous-traité toutes ces fonctions et, récemment, nous avons acheté un immeuble et commencé à engager des gens. Nous estimons qu'une fois que nous comprenons bien le système, une fois que nous en savons suffisamment sur le marché, nous pouvons commencer à être opérationnels et à nous concentrer sur la partie concrète des activités. Mais cela peut nous distraire de ce que nous essayons d'apprendre à court terme.

Le sénateur Austin: J'aimerais que vous nous précisiez comment vous obtenez votre capital. Est-ce un capital de déposants, comme aux États-Unis, ou un capital de gros? Quelle est votre base financière?

M. Christopher Curtis, codirecteur du contentieux, Capital One Financial Corporation: Nous avons plusieurs sources de financement aux États-Unis. La principale source, c'est-à-dire environ 70 p. 100 de nos activités, est la titralisation de nos comptes en souffrance sur les cartes de crédit. Pour le reste, il y a un mélange de sources de financement en gros. Il y a les billets de banque, qui sont des valeurs à moyen terme. Il y a les dépôts en gros, les certificats de dépôt. C'est un autre programme que nous avons. Il y a la ligne de crédit de 1,7 milliard de dollars que nous avons avec un certain nombre de banques et avec notre institution d'épargne, que M. Cooper a mentionnée, nous avons des activités de détail en expansion, un secteur que nous avons lancé il y a un an ou deux.

Le sénateur Austin: Tout cela est-il réglementé aux États-Unis? Quel est votre organisme de réglementation?

M. Curtis: Presque toutes nos activités sont réglementées directement et tout ce que nous faisons est au moins indirectement réglementé par les organismes de réglementation des institutions financières. Le gros des actifs sont dans Capital One Bank, une banque réglementée.

Le sénateur Austin: S'agit-il du bureau du contrôleur des devises?

M. Curtis: Il y a en fait trois organismes de réglementation, sans compter le bureau du contrôleur des devises, car ce n'est pas une banque nationale. Aux États-Unis, c'est ce qu'on appelle une

bank in the United States. Its regulators are the Virginia Banking Commissioner, the Federal Reserve Board and the Federal Deposit Insurance Corporation.

We have a thrift institution that is a savings bank, which is regulated by the Office of Thrift Supervision and by the Federal Deposit Insurance Corporation. If you take those together, the vast bulk of the company is there. We also have a non-banking business of cellular telephones and also some long-distance wire-line telephones. That is not a regulated financial institution business, but because it is an affiliate of our bank and our thrift, all of the banking regulators that I mentioned have examination-enforcement authority over it in the event they think that something going on there is posing a risk to the regulated institutions.

Senator Kenny: You said that when you first entered the Canadian credit card market the rates were typically 19 to 20 per cent. When I have made inquiries of credit card issuers in Canada, their rationale for the rate was that they were experiencing very high losses in the business. Are you folks creaming the market or have you figured out a better way to identify credit risks? Or how do you folks manage to not charge the 19 to 20 per cent that so many others seem to think is appropriate?

Mr. Cooper: There are several parts to my answer. First, those rates have come down typically amongst most of the major issuers. While I do not think that there is any sign that the loss rates have come down, perhaps one could argue that the rates are justified. There certainly seems to be room in the profit margin. For example, if one were to look at the Visa and MasterCard reported figures in Canada, I think you would see a loss rate reported of about 2 per cent. That leaves quite a lot of room in a P and L that is charging 19 per cent. There is room to drop rates even without being better on the risk side.

My belief is that the customer was not getting the lowest possible rates because there was not a lot of competition. I think the same picture existed in the United Kingdom until a couple of years ago, and certainly existed in the United States through the 1980s.

That said, we also focus very much on the risk side of the business, in much the same way as I mentioned. We look at more information to make credit decisions so that we do not try to paint a picture of a person with a single variable. We try very hard to make the best assessment of credit that we can, using all the information that is available.

We believe that as a company we have become expert in the use of that information so that at the time the customer applies, we are able to take the information that he or she provides. Sometimes, on an application, we ask for things that other folks do not ask for. We are able to take the credit bureau information as well at that time and make a more integrated, more sound decision.

banque d'État membre. Ces organismes de réglementation sont le Virginia Banking Commissioner, la Federal Reserve Board et la Federal Deposit Insurance Corporation.

Nous avons un établissement d'épargne, c'est-à-dire une banque d'épargne réglementée par le Office of Thrift Supervision et par le Federal Deposit Insurance Corporation. Pris ensemble, c'est là où se trouve le gros de la compagnie. Nous avons également des activités non bancaires dans les secteurs du téléphone cellulaire et un peu du téléphone interurbain. Ce n'est pas une entreprise financière réglementée, mais comme c'est une activité de notre banque et de notre institution d'épargne, tous les organismes de réglementation bancaire que j'ai mentionnés ont un pouvoir d'examen et de contrôle au cas où ils estiment que quelque chose représente un risque pour les institutions réglementées.

Le sénateur Kenny: Vous avez dit que lorsque vous êtes entrés au Canada, les taux du marché des cartes de crédit canadien étaient de l'ordre de 19 à 20 p. 100. Lorsque j'ai fait une enquête auprès des émetteurs de cartes de crédit au Canada, on m'a dit que le taux était élevé parce qu'il y avait des pertes très importantes. Êtes-vous en train de nettoyer le marché ou avez-vous trouvé un meilleur moyen de déterminer les risques de crédit? Comment réussissez-vous à ne pas demander les 19 à 20 p. 100 que bien d'autres jugent approprié?

M. Cooper: Il y a plusieurs éléments de réponse. Premièrement, ces taux ont diminué parmi les grands émetteurs. Même si je ne pense pas que les taux de perte aient diminué, on pourrait avancer que les taux se justifient. Il semble certainement y avoir une marge de profit possible. Par exemple, si l'on regarde les chiffres de Visa et de MasterCard au Canada, on constate un taux de perte d'environ 2 p. 100. Cela laisse encore beaucoup de marge pour un établissement qui demande 19 p. 100. Il est encore possible de faire baisser les taux même sans amélioration du côté du risque.

Je crois que le consommateur n'obtenait pas le taux le plus bas possible parce qu'il n'y avait pas assez de concurrence. Je pense que c'était la même chose au Royaume-Uni jusqu'à il y a deux ans et c'était le cas aussi aux États-Unis dans les années 80.

Ceci dit, nous insistons aussi beaucoup sur l'aspect du risque, comme je l'ai mentionné Nous avons besoin de renseignements supplémentaires pour prendre des décisions en matière de crédit afin de ne pas juger avec une seule variable. Nous faisons notre possible pour que l'évaluation de crédit soit la meilleure possible, en utilisant tous les renseignements dont nous disposons.

Nous croyons que notre compagnie est devenue une experte dans l'utilisation de cette information de sorte que, lorsque le client fait une demande, nous pouvons prendre tous les renseignements qu'il nous fournit. Il arrive que sur une demande, nous demandions certaines choses que d'autres ne demandent pas. À ce moment là, nous pouvons également utiliser l'information de l'agence d'évaluation de crédit et prendre une décision plus intégrée, plus réfléchie.

We also find that by offering better products we are able to attract the best customers. It is a well known tendency, which you certainly see in every lending market, that as a market matures and competition intensifies, if one continues to offer the same not very attractive products, one tends to pull the not-quite-as-creditworthy customers out of the marketplace. For the others already have what they need or are not attracted to those products. Thus, we find that we are able to find a better segment of customers by using better information at the decision-making stage to select the best customers out of those who apply and by offering attractive products that actually appeal to the best customers that are out there.

Senator Kenny: Other credit card issuers seemed to be implying to me that they are offering credit cards as a service to quite a broad range of people, and that therefore the postage-stamp rate, if you like, has to be higher.

And is your rate better because you have made a decision not to offer it to a broader range of people and because, quite legitimately, you have decided that you are not just going to go after a certain segment of the market?

Mr. Cooper: No, that is not the primary reason. Certainly there are people that we would decline for credit that someone else might approve. We think that is because we are bringing extra knowledge to the table. We believe that we offer credit to a wider spectrum of people. It is one of the things that we are proud of in the United States and in the U.K. and I think we will be here, too. We are able to find the good people who are typically being turned down.

My assessment is that the higher rate is charged not because credit is being offered to a broader array of people. That higher rate is significantly, at least, a result of the market not being competitive. You will see that those folks bring their rates down without particularly tightening people's credit criteria. You will find that we are able to offer lower rates and at the same time have a broader spectrum of people as clients. This is partly because we are bringing more knowledge and information to bear, and partly because we believe that we are sort of doing away with perhaps unreasonable spreads in the business.

Senator Kenny: When you apply for a credit card, you get a form. The fine print says that the applicant is authorizing the issuer to seek almost unlimited information about the applicant. The fine print also provides the issuer with the opportunity to share that information almost without any restriction. My question to you is: How do you use that information? Do you ever sell it? Do you use it to market other products? Tell us where the information goes that you get granted to you virtually every time someone signs up for one of your cards.

Mr. Cooper: It is an important question. As a company, we try very hard to balance the individual's need for privacy against our desire to be able to provide better products and services by knowing our customers. That is a constant tension.

Nous trouvons également qu'en offrant de meilleurs produits, nous sommes plus à même d'attirer les meilleurs clients. Il est une tendance bien connue, que l'on voit certainement dans tous les marchés de prêt, qui veut qu'à mesure que le marché évolue et que la concurrence s'intensifie, si l'on continue d'offrir les mêmes produits pas très intéressants, on tend à attirer les clients pas très solvables du marché, car les autres ont déjà ce dont ils ont besoin ou ne sont pas intéressés par ces produits. Par conséquent, nous constatons que nous pouvons trouver un meilleur segment de clients en utilisant une meilleure information à l'étape décisionnelle afin de choisir les meilleurs clients parmi ceux qui font une demande et en offrant des produits intéressants qui les attirent réellement.

Le sénateur Kenny: D'autres émetteurs de cartes de crédit m'ont semblé impliqué qu'ils offraient les cartes de crédit comme un service à un large éventail de gens et que leur taux doit donc être plus élevé.

Et offrez-vous de meilleurs tarifs du fait que vous avez décidé de ne pas offrir votre produit à une plus grande diversité de gens et du fait que, de façon tout à fait légitime, vous avez décidé de ne pas rechercher un certain segment du marché?

M. Cooper: Non, ce n'est pas la principale raison. Il est certain que nous refuserions à certaines personnes un crédit que d'autres accorderaient. Nous pensons que nous apportons une certaine connaissance supplémentaire. Nous croyons que nous offrons du crédit à un éventail plus large de gens. C'est une des choses dont nous sommes fiers au Royaume-Uni et aux États-Unis et je pense que nous en serons fiers ici aussi. Nous pouvons trouver les bonnes personnes à qui l'on refuse normalement un crédit.

Selon moi, les taux sont plus élevés non pas parce que le crédit est offert à une plus grande diversité de gens, mais en grande partie du moins, du fait que le marché n'est pas compétitif. Vous remarquerez que ces gens baissent leurs taux sans pour autant resserrer tellement les critères de crédit. Vous remarquerez que nous pouvons offrir des taux plus bas tout en trouvant un plus large éventail de clients. Cela s'explique en partie du fait que nous apportons une plus grande connaissance et plus d'information et en partie parce que nous croyons que nous refusons des marges peut-être déraisonnables dans ce secteur.

Le sénateur Kenny: Lorsqu'on fait une demande de carte de crédit, on remplit un formulaire. Dans le texte en petits caractères, on dit que le demandeur autorise l'émetteur à rechercher une information presque illimitée sur lui. On y lit également que l'émetteur peut faire part de cette information presque sans restriction. Ma question est la suivante: comment utilisez-vous cette information? Vous arrive-t-il de la vendre? Vous en servez-vous pour commercialiser d'autres produits? Dites-nous ce que vous faites de l'information qui vous est donnée pratiquement chaque fois que quelqu'un signe une demande d'une de vos cartes de crédit.

M. Cooper: C'est une question importante. Notre compagnie s'efforce d'assurer un équilibre entre les besoins de confidentialité et notre souhait de pouvoir offrir de meilleurs produits et services en connaissant nos clients. C'est une tension constante.

The first thing I will say is that we never sell the information. That is not something we are interested in doing. We provide the products and services of other companies to our customers; so we act as the middle man. We will never sell Chris Curtis' information to someone else so that they can do what they like with it.

Senator Kenny: You would see a profile of a certain customer and you would say to, for example, L.L. Bean, "Look we think we have a profile that fits your type of customer, so we will sell some of your products through our offerings. We will send out a little brochure with the bill each month." Is that what you are telling me?

Mr. Cooper: Sometimes we will do things like that. We collect that information, again not only to choose good customers, but in time to be able to provide them products and services that they either cannot get, or can get only at a higher price, elsewhere.

For example, by having a large collection of customers and buying power, we will endeavour to be able to provide our customers with, let us say, L.L. Bean products at a better price. But we do not do that without customer permission. You mentioned fine print, and we try very hard to make sure that that process is not in fact and does not feel like fine print, because we do not want out customers to be surprised by what we are doing. We want to give them the choice. We want to be able to say to our customers, "Look, let us tell you what we are gathering information for. We are gathering it to so that we can provide you with goods and services. If you do not want us to do that, we will not do it."

We do mailings every year, asking our customers whether they want to drop out of that process, whether they do or do not want to be cross-marketed. Our goal is to be able to serve them better, certainly without intruding on their privacy.

Senator Kenny: Do the customers have to write and tell you that they do not want it, or is the cross-selling cut off automatically?

Mr. Cooper: In the United States, we determine on the initial applications whether or not a customer wants it. We then give them several chances a year to say that they do not. We do outbound telemarketing to them as well on that same subject. You must also understand, though, that that is a subject of ongoing consideration in Canada, and at the moment we are not doing any cross-marketing to our customers here. We do not fully understand all of the issues as they relate to the Canadian consumer.

Senator Kenny: This is an open-ended question. What other uses do you make of the information that you collect when someone applies for a credit card?

Mr. Cooper: We use that information, first of all, to make a credit decision; do we or do we not approve that customer? We use it again when determining what credit line, if any, we are willing to provide to that customer. We use it for an assessment of credit risk.

Premièrement, nous ne vendons jamais l'information. Cela ne nous intéresse pas. Nous offrons les produits et les services d'autres compagnies à nos clients; nous sommes des intermédiaires. Nous n'allons jamais vendre l'information sur Chris Curtis à quelqu'un d'autre pour en faire ce qu'il veut.

Le sénateur Kenny: Si vous voyez le profil d'un client donné et vous dites par exemple à L.L. Bean, «Nous pensons avoir un profil qui correspond à votre type de clientèle, nous allons donc vendre certains de vos produits avec les nôtres. Nous enverrons un petit dépliant tous les mois avec le relevé» Est-ce là ce que vous voulez dire?

M. Cooper: Il peut nous arriver de faire ce genre de chose. Nous réunissions cette information, encore une fois, non seulement pour choisir de bons clients, mais pour leur offrir finalement des produits et des services qu'ils ne peuvent pas obtenir ou ne peuvent obtenir qu'à un prix plus élevé ailleurs.

Par exemple, en disposant d'une large clientèle et d'un fort pouvoir d'achat, nous entreprendrons de fournir à nos clients des produits de L.L. Bean, par exemple, à un meilleur prix. Mais nous ne le ferions pas sans l'autorisation du client. Vous avez parlé des petits caractères. Nous nous efforçons de faire en sorte qu'il n'y en ait pas ou que cela ne soit pas ressenti ainsi car nous ne voulons pas prendre nos clients par surprise. Nous voulons leur donner le choix. Nous voulons pouvoir leur dire: «Nous allons vous expliquer pourquoi nous demandons des renseignements. Nous les demandons pour pouvoir vous offrir des biens et des services. Si vous n'êtes pas d'accord, nous ne le ferons pas».

Nous envoyons des lettres chaque année pour demander à nos clients s'ils veulent ou non faire l'objet d'un marketing croisé. Notre objectif est de mieux les servir, mais sans empiéter sur leur vie privée.

Le sénateur Kenny: Les clients doivent-ils vous écrire pour vous dire qu'ils ne sont pas d'accord ou le marketing croisé est-il supprimé automatiquement?

M. Cooper: Aux États-Unis, nous déterminons dès la demande initiale si un client est d'accord ou non. Nous leur donnons ensuite l'occasion plusieurs fois par an de nous dire ce qu'il en est. Nous faisons également du télémarketing externe sur ce même sujet. Mais vous devez bien comprendre que cette question est à l'étude au Canada et que nous ne pratiquons pas le marketing croisé ici. Nous ne comprenons pas encore complètement toutes les questions liées au consommateur canadien.

Le sénateur Kenny: Ceci est une question ouverte. À quoi sert encore l'information que vous recevez quand quelqu'un fait une demande de carte de crédit?

M. Cooper: Nous l'utilisons tout d'abord pour prendre une décision sur le crédit; allons-nous approuver ce client ou non? Nous l'utilisons à nouveau pour déterminer la ligne de crédit, le cas échéant, que nous sommes prêts à accorder à cette personne. Nous l'utilisons pour évaluer le risque du crédit.

Some of that information, as I mentioned, can potentially be used for cross-selling purposes. Typically, it is not used for much else, because at that point the applicant becomes a customer and we start accumulating more detailed, individual-specific information. For example, we know whether he or she is paying bills. We use that kind of performance information to make continued credit decisions. Do we collect aggressively or not? Do we enlarge the customer's line or not? Typically, that application data's significance declines as we get more specific information from a customer.

Senator Kenny: What would you think of a piece of legislation or a regulation that required you to tell customers what information you were providing credit companies any time you provided them with information about the customer?

Mr. Cooper: I am sorry, but when you say credit companies, are you talking about credit bureaus, credit recording agencies?

Senator Kenny: Yes.

Mr. Cooper: I think it would difficult to tell them every time. We do not have any desire to keep that from a customer, but, for example, each month we report to the credit reporting agencies on whether a customer is paying on time or not and what their current outstanding balance is. I think those things are important to know so that other lenders or ourselves can make smart lending decisions. That information allows those worthy of credit to obtain it, while denying access to credit to those who are not. I think it is very important that customers know that.

In fact, I think it is essential that they know that. I think it is an incentive for people to understand the need to handle credit responsibly. However, it would not necessarily be vital information to the customer to be notified every month of what we are telling a credit reporting agency.

It is absolutely crucial that they understand what the credit reporting agencies are, what kind of information they hold. Did they understand they have to get access to that information? We take our obligations very seriously, to make sure that that information is accurate, and we go to incredibly great lengths to make sure that is so. We are supportive of all those things, and yet I think that we would not support informing the customer of their credit status every month. You can tell them that you have sent their current status, though.

Senator Kenny: Would I be misrepresenting your position, sir, if I suggested that you sounded like you were in favour of sending it out the first time. Then, if there was a change in their position, or a change in how you were reporting on them, you would send it out then, and perhaps even send it out once a year thereafter?

Mr. Cooper: I would be more inclined to periodically let them know what the information is that goes out, rather than say, "Okay, now my customer has become delinquent. I will now tell him that I told the credit bureau that he is delinquent." I would want the customer to bear some of the responsibility of understanding what credit reporting agencies are, and what responsibilities they have towards credit.

Comme je l'ai dit, une partie de cette information peut servir pour le marketing croisé. Nous disposons à ce moment-là de renseignements détaillés et personnels. Par exemple, nous savons si la personne paye ses factures. Nous nous servons de ce genre d'information sur les antécédents pour prendre continuellement des décisions sur le crédit. Allons-nous percevoir l'argent de façon agressive ou non? Allons-nous élargir la ligne de crédit du client? Normalement, l'intérêt des renseignements contenus sur la demande diminue à mesure que nous recevons des renseignements plus précis sur le client.

Le sénateur Kenny: Que penseriez-vous d'une loi ou d'un règlement qui exige que vous informiez vos clients chaque fois que vous fournissez aux compagnies de crédit des renseignements qui les concernent?

M. Cooper: Excusez-moi, mais quand vous parlez de compagnie de crédit, voulez-vous dire les agences d'évaluation de crédit?

Le sénateur Kenny: Oui.

M. Cooper: Je pense que ce serait difficile de leur dire à chaque fois. Nous ne voulons pas le cacher, mais, par exemple, nous disons chaque mois aux agences d'évaluation de crédit si les clients paient leurs factures à temps et quel est leur solde impayé. Je pense que ce sont des choses importantes à savoir pour que d'autres prêteurs ou nous-mêmes prenions des décisions de prêt judicieuses. Cette information permet à ceux qui sont solvables d'obtenir un crédit et de refuser l'accès au crédit à ceux qui ne le sont pas. Je pense qu'il est très important que les clients le sachent.

En fait, je pense qu'il est essentiel qu'ils le sachent. Je pense qu'il est bon que les gens comprennent qu'ils doivent se montrer responsable en matière de crédit. Mais il ne serait pas nécessairement vital d'informer le client tous les mois de ce que nous disons à une agence d'évaluation de crédit.

Il est absolument crucial qu'ils comprennent ce que sont les agences d'évaluation de crédit et quel genre d'information elles détiennent. Ont-ils compris qu'ils doivent avoir accès à cette information? Nous prenons nos obligations très au sérieux afin que cette information soit exacte et nous faisons des efforts considérables en ce sens. Nous sommes en faveur de tout cela, mais je pense que nous n'irions pas jusqu'à informer le client de sa situation de crédit chaque mois. Par contre, on peut lui dire que l'on vient d'envoyer des renseignements sur sa situation courante.

Le sénateur Kenny: Serait-ce dénaturer votre pensée, monsieur, que de dire que vous semblez en faveur de lui faire parvenir l'information la première fois. Et s'il y avait un changement de sa position ou dans la façon dont vous rendez compte de sa situation, vous lui enverriez à nouveau et peut-être même une fois par an par la suite.

M. Cooper: J'aurais plutôt tendance à lui faire savoir périodiquement le genre d'information que nous donnons plutôt que de dire «Mon client est maintenant en défaut. Je vais lui dire que j'ai dit à l'agence d'évaluation de crédit qu'il est en défaut.» J'aimerais que le client assume la responsibilité de comprendre ce qu'est une agence de crédit et de savoir quelles sont ses responsabilités à l'égard du crédit.

I do not find that to be particularly onerous. I do not have a strong negative reaction. I am used to that process because my goal is for the customer to understand very much the need to handle credit responsibly, to understand what the reporting agencies are and what information they hold. I support making sure that that is the case while at the same time not creating an overly large expense or an overly large process. There are lots of possible ways to do it.

Mr. Curtis: It would not be difficult to give the kind of regular disclosure that you are suggesting if they went out every month, but they would acquire the nature of boilerplate and would not be attended to by the customer in any event.

In the United States there is no such mandate. The credit card industry in the United States has developed well enough that everyone knows that their transaction history is passed on to the credit bureau, so it is not an issue as to whether they are being adequately informed of that. The issues in the United States rather turn around the nature of the access that the consumers have and the information that is at the credit bureau, and hence being able to check whether it is accurate and to correct errors.

There has been a good deal of legislation on that subject. It was amended extensively a couple of years ago. I would recommend that as a model except that the statute has grown so complicated that it may be hard to understand.

Senator Kenny: Is it absent in Canada?

Mr. Curtis: There is not comparable legislation in Canada. There are provincial requirements, province by province, but not at the level of detail that there is in the United States.

Mr. Cooper: While the legislation has been aggressive in the U.S. about urging customer access, credit bureaus are hard to read. If I were to show you a United States or Canadian Credit Bureau check on yourself or somebody else, you might find that hard to interpret.

Many issuers in the United States have taken to selling, often at a significant fee, a translated, plain English version of your credit bureau check. We do not view that as appropriate. We are committed to making sure customers know what information is being reported on them. We are one of the few issuers that offers customers the opportunity at no fee to make sure that in fact the information is accurate. We frequently remind customers that it is available. We do not think that it makes any sense to tell them that they have access and then to send them something that they cannot figure out.

Senator Kolber: What sort of a presence do you have in Canada?

Mr. Cooper: We do not have a substantial presence at the moment.

Senator Kolber: How much money have you invested in Canada, or put into the Canadian economy?

Mr. Cooper: All of the providers that we use for printing material and so forth are Canadian. That is important to us. I wish

Je ne pense pas que ce soit trop difficile. Ma réaction n'est pas très négative. Je suis habitué à ce processus car mon objectif est de faire en sorte que le client comprenne bien la nécessité d'être responsable en matière de crédit, qu'il comprenne ce que sont les agences de crédit et l'information qu'elles détiennent. Je suis en faveur de faire ce qu'il faut pour cela, mais sans que cela entraîne des dépenses excessives ou que la démarche soit trop pesante. Il y a toute sorte de moyens de le faire.

M. Curtis: Il ne serait pas difficile de divulguer régulièrement l'information dont vous parlez si elle était envoyée tous les mois, mais cela deviendrait la norme et les consommateurs ne s'y intéresseraient pas de toute façon.

Aux États-Unis, il n'existe pas de mandat de ce genre. Le secteur des cartes de crédit y est suffisamment évolué pour que chacun sache que les transactions sont confiées à l'agence de crédit. La question n'est donc pas de savoir s'ils sont suffisamment informés. Aux États-Unis, la question tourne autour plutôt de l'accès des consommateurs à l'information confiée à l'agence de crédit afin qu'ils puissent vérifier si elle est exacte et corriger les erreurs.

Une loi a été adoptée à ce sujet. Il y a deux ans, des modifications importantes ont été apportées. C'est ce que je recommanderais comme modèle, sauf pour le fait que la loi est devenue si compliquée qu'elle est difficile à comprendre.

Le sénateur Kenny: A-t-on la même chose au Canada?

M. Curtis: Il n'y a pas de loi comparable au Canada. Il y a des exigences provinciales, différentes d'une province à l'autre, mais pas au même niveau de détail qu'aux États-Unis.

M. Cooper: Même si aux États-Unis la loi insiste fortement pour que le consommateur ait accès à l'information, les comptes rendus des agences de crédit sont difficiles à lire. Si je devais vous montrer une vérification d'une agence de crédit américaine et canadienne sur vous-même ou quelqu'un d'autre, vous auriez beaucoup de mal à l'interpréter.

Bon nombre d'émetteurs aux États-Unis ont décidé de vendre, souvent moyennant des frais considérables, une version traduite en anglais ordinaire de la vérification de l'agence de crédit. Nous ne pensons pas que cela soit approprié. Nous voulons que les consommateurs sachent que l'on transmet des renseignements sur eux. Nous sommes parmi les quelques émetteurs qui offrent aux consommateurs la possibilité, sans frais, de s'assurer que cette information est exacte. Nous leur rappelons fréquemment qu'ils disposent de cette option. Nous ne pensons pas qu'il soit logique de leur dire qu'ils ont accès à l'information et de leur envoyer un texte qu'ils ne peuvent pas lire.

Le sénateur Kolber: Quel genre de présence avez-vous au Canada?

M. Cooper: Notre présence n'est pas très importante pour le moment.

Le sénateur Kolber: Combien d'argent avez-vous investi au Canada ou dans l'économie canadienne?

M. Cooper: Tous les fournisseurs que nous utilisons pour l'impression et ainsi de suite sont Canadiens. Cela est important

I had a number. It is certainly in the millions of dollars at this point.

Senator Kolber: How many people do you employ in Canada?

Mr. Cooper: We employ one right now and have another one coming.

Senator Kolber: Do you think that the Canadian people should be at all concerned that because of the huge capacity that companies like yourselves have in the United States, adding Canada to your roster is a fairly simple addition to your mainframe, I assume? There are people who have appeared before us who believe that the credit card industry in Canada is in danger of being squeezed out of business. Is that something that should concern us?

Mr. Cooper: It is not. First, as we have entered other countries and as we have caused competition to increase, for example in the U.K., the existing issuers have in fact accelerated their rate of growth because they have been forced to provide more attractive products.

Senator Kolber: How do they accelerate their rate of growth when people like yourself are coming in and are taking huge amounts of business? Where does the growth come from? Are more people borrowing?

Mr. Cooper: It comes primarily from giving access to people where access was not available before. It comes from offering products that are attractive enough that people are willing to take them when they were not willing to sign up for the less attractive products that existed before.

Senator Kolber: Are you saying that Canadian credit card issuers have been asleep at the switch?

Mr. Cooper: They have not been as competitive as they could have been. The history in several marketplaces indicates that that is the case. Products do not get diversified and competition does not increase oftentimes until there is a bit of a shock to the system.

Senator Kolber: Are you comfortable with saying that you have added something to Canada?

Mr. Cooper: I am, in fact. We have added several things. We have already increased competition in the market. The impact is obvious in the proliferation of products.

Senator Kolber: You do not think the Canadian credit card industry is in any difficulty?

Mr. Cooper: I am not sure that I would say they were not in any difficulty. They are not in any difficulty that is not entirely fixable through looking out for the customer, through providing products that people want to buy at a price that they are willing to pay.

Senator Hervieux-Payette: Do you sell goods to direct marketing using your credit card invoice every month?

Mr. Cooper: We do, and I would like to spend a minute on this because at the moment we have one employee in Canada, and that makes it sound like we have no intention of having employees in Canada. That is far from the case.

pour nous. J'aurais aimé avoir des chiffres. C'est certainement dans les millions de dollars.

Le sénateur Kolber: Combien de gens employez-vous au Canada?

M. Cooper: Actuellement, nous n'avons qu'une seule personne et une autre bientôt.

Le sénateur Kolber: Pensez-vous que les Canadiens devraient s'inquiéter, car en raison de l'énorme capacité qu'ont des compagnies comme les vôtres aux États-Unis, je suppose que l'ajout du Canada à votre liste n'est qu'un simple ajout à votre gros ordinateur? Certains de nos témoins croient que le secteur des cartes de crédit au Canada est menacé d'anéantissement. Cela devrait-il nous préoccuper?

M. Cooper: Non. Premièrement, quand nous sommes entrés dans d'autres pays et que nous avons provoqué une plus grande concurrence, par exemple au Royaume-Uni, le taux de croissance des émetteurs a en fait augmenté plus rapidement car ils ont été obligés d'offrir des produits plus attirants.

Le sénateur Kolber: Comment peuvent-ils accélérer leur taux de croissance lorsque des gens comme vous arrivent et accaparent des montants énormes d'activité? D'où vient la croissance? Est-ce que les gens empruntent davantage?

M. Cooper: Cela vient principalement de l'accès donné aux gens lorsque cet accès n'était pas possible avant. Cela vient de l'offre de produits qui sont suffisamment attirants pour que les gens les achètent alors qu'ils n'étaient pas prêts à signer pour les produits moins intéressants qui existaient avant.

Le sénateur Kolber: Est-ce que vous nous dites que les émetteurs de cartes de crédit canadiens étaient en train de dormir?

M. Cooper: Ils n'étaient pas aussi concurrentiels qu'ils auraient pu l'être. Dans plusieurs marchés, l'expérience montre que c'est le cas. Les produits ne sont pas diversifiés et la concurrence n'augmente pas jusqu'à ce qu'un choc se produise.

Le sénateur Kolber: Estimez-vous avoir ajouté quelque chose au Canada?

M. Cooper: En effet. Nous avons ajouté plusieurs choses. Nous avons accru la compétitivité du marché. Les répercussions sont évidentes dans la prolifération des produits.

Le sénateur Kolber: Vous ne pensez pas que le secteur des cartes de crédit canadien est en difficulté?

M. Cooper: Je ne peux pas dire qu'ils n'ont pas de difficulté. Il n'y a pas de problème qui ne puisse être complètement réglé en recherchant des clients, en offrant des produits que les gens veulent acheter à un prix qu'ils sont prêts à payer.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vendez-vous des biens par marketing direct à l'aide de votre facture de carte de crédit chaque mois?

M. Cooper: En effet. Et j'aimerais parler de cela une minute car pour le moment, nous avons un seul employé au Canada, ce qui peut laisser penser que nous n'avons pas l'intention d'engager des employés au Canada, mais ce n'est pas le cas du tout.

We are primarily a credit card marketing company. When we look at a marketplace and think that it might be an attractive one for our business, the first thing we want to do is try to find out whether it is. We spend a lot of time focusing on the marketing side of the business, trying to find out what products people want to buy, and through what channels. Does direct mail work, or maybe television or newspaper advertising?

In the short term, operations capacity is expensive and time-consuming to set up. It is different in every country. It takes a lot of time, effort and dedication. That does not mean that we do not want to build it. It means that in the short term, we are trying to make sure that there really is a business for us.

When we started looking in Canada, all of the existing issuers were very happy to tell us that our ideas, approach and way of doing business would not work. We thought that it would, but there is only one way to find out, and that is to try. During that time of trying, it is dangerous to build operational capacity and hire hundreds of people whose continued employment depends on our assertion that our way of doing business works.

We looked at our experience in the United Kingdom where we spent the first two years not building operational capacity ourselves, outsourcing it in fact. We did not want to make a mistake and wake up one day with a big building full of employees that belonged to Capital One and no business, no way to keep them employed, no way to maintain a vibrant business for ourselves.

In Canada, we did not have the added source because we had the capability of leveraging our U.S. operations during that learning period. However, that is not the same as saying that we intend over the long term to do our operations in the United States. We do not think that makes sense. We cannot gain access to Quebec, for example. There are not very many francophones in Richmond, Virginia. Ultimately, if we pursue business here, if the regulatory regime makes it easy and possible for us to do that, it is inevitable that we will have a large-scale operational presence in Canada.

Senator Hervieux-Payette: When you send your invoice every month, do you include a flyer offering me a camera, vacuum cleaner, any kind of nylons, or steel battery?

Mr. Cooper: We are not doing any of that right now. We are not doing any cross-selling to our Canadian customers. We are interested in doing that. Car batteries and nylons are not the kinds of things we sell. Many issuers in the United States sell space inside their credit card statements to any provider who will give them one penny per piece to have that space. That is not the business we are in.

We are in the business of serving our customers, so we want to provide products of value that are unique and that are not otherwise accessible to customers, or that are not accessible at the same price because they do not have the bulk buying power that we do. First of all, we do not sell the space, so we do not let Nous sommes essentiellement une compagnie de marketing de cartes de crédit. Lorsque nous examinons un marché et pensons qu'il peut être intéressant pour nous, la première chose à faire est de vérifier si c'est le cas. Nous passons beaucoup de temps à examiner l'aspect marketing, à essayer de trouver quels produits les gens veulent acheter et par quel moyen. Est-ce par publipostage, par la publicité télévisée ou dans la presse?

À court terme, il faut du temps et de l'argent pour établir la capacité d'exploitation. La situation est différente dans chaque pays. Cela prend beaucoup de temps, d'efforts et de dévouement. Cela ne veut pas dire que nous ne voulons pas établir cette capacité. Cela veut dire qu'à court terme, nous essayons de nous assurer qu'il y a de la place pour nous.

Lorsque nous avons commencé à regarder au Canada, tous les émetteurs se sont empressés de nous dire que nos idées, notre approche et notre façon de faire ne fonctionneraient pas. Nous pensions qu'ils avaient tort, mais il n'y a qu'une façon de le savoir, c'est d'essayer. Pendant cette période d'essai, il est dangereux d'établir une capacité opérationnelle et d'engager des centaines de gens dont l'emploi dépend de notre conviction que notre façon de faire est la bonne.

Nous avons examiné notre expérience au Royaume-Uni où nous avons consacré les deux premières années non pas à établir notre capacité opérationnelle mais à la sous-traiter. Nous ne voulions pas faire d'erreur et nous retrouver avec un immeuble plein d'employés appartenant à Capital One et pas d'activité, et aucun moyen de les garder, aucun moyen de maintenir des activités dynamiques pour nous-mêmes.

Au Canada, nous n'avons pas établi de ressources supplémentaires car nous pouvions utiliser nos opérations américaines pendant cette période d'apprentissage. Mais ce n'est pas la même chose que de dire que nous avons l'intention à long terme d'exercer nos activités aux États-Unis. Cela n'a pas de sens. Nous ne pouvons pas par exemple accéder au Québec. Il n'y a pas beaucoup de francophones à Richmond en Virginie. Finalement, si nous cherchons à faire des affaires ici, si le régime de réglementation rend la chose facile et possible, il est inévitable que nous aurons une importante présence opérationnelle au Canada.

Le sénateur Hervieux-Payette: Lorsque vous envoyez votre facture chaque mois, insérez-vous un dépliant m'offrant une caméra, un aspirateur, des nylons, des piles en acier et ainsi de suite?

M. Cooper: Nous ne le faisons pas actuellement. Nous ne faisons pas d'interdistribution avec nos clients canadiens. Mais cela nous intéresse. Nous ne vendons pas de batteries ni de nylons. De nombreux émetteurs aux États-Unis vendent de l'espace dans leur relevé de carte de crédit à tout fournisseur qui leur donnera un cent par élément pour avoir cet espace. Ce n'est pas ce que nous faisons.

Ce que nous voulons, c'est desservir nos clients afin d'offrir des produits intéressants et uniques auxquels les consommateurs n'auraient pas accès autrement ou qui ne leur sont pas accessibles au même prix parce qu'ils n'ont pas le pouvoir d'achat en gros que nous avons. Premièrement, nous ne vendons pas d'espace et, people put what they want in there. We try to provide products that are tied to the needs of the customer.

Senator Callbeck: You say that you have 2 per cent of the Canadian market. How do you get your Canadian customers? You mentioned newspaper, TV, phone?

Mr. Cooper: At the moment we are not doing any telemarketing. At some point, perhaps we will. Right now we get our customers through a combination of direct mailings and through media, newspapers primarily, magazine inserts and so forth.

Senator Kirby: You stressed that you brought into the country a significant number of new products. You also stressed that your credit card has a lower interest rate on outstanding balances than other people. Can you give me a couple of illustrations of what constitutes a new credit card product? It is hard for me to envision anything other than that a credit card is a credit card.

Mr. Cooper: I can give you some examples both in Canada and the U.S. I mentioned examples of gold cards, platinum cards. They still have the same functionality. You buy things with them. You pay that off immediately or you borrow. Significantly, they have that same basic functionality. They all do that.

Beyond that though, different things begin to appeal to different people. The prestige of a platinum card may appeal to one person. It is not just prestige. It often comes with significantly enhanced benefits, which may range from better customer service to discounts on purchases for travel and an assortment of other things.

Mileage cards are quite prevalent in Canada. Accumulating travel points may appeal to people. We did not bring that to this market.

Senator Kirby: Affinity cards of any kind may appeal.

Mr. Cooper: Again, there are Canadian parks cards, ethnic heritage cards. If you care about your ethnic background, you not only advertise it with a bumper sticker or a T-shirt, but you perhaps give to relevant charities and ethnic groups.

Other products and services are tied to the credit card. The credit card is the vehicle that carries those things, in many cases.

Senator Kirby: On page 3 of your brief, you discuss your interest in foreign bank branching, making the argument that it would increase your flexibility in the country. Are you talking about foreign retail branches or foreign wholesale branches?

Mr. Curtis: We are not talking about retail branches in the sense that the Canadian banks have branches across Canada. We are speaking of the branch as a legal vehicle, a way to establish business in Canada.

par conséquent, nous ne laissons pas les gens dire ce qu'ils veulent dans ce format. Nous essayons d'offrir des produits qui correspondent aux besoins du consommateur.

Le sénateur Callbeck: Vous dites que vous détenez 2 p. 100 du marché canadien. Comment attirez-vous vos clients? Vous avez parlé des journaux, de la télévision, du téléphone.

M. Cooper: Pour le moment, nous ne faisons pas de télémarketing. Nous le ferons sans doute à un moment donné. Actuellement, nous obtenons nos clients par publipostage, par les médias, les journaux surtout, les inserts dans les magazines et ainsi de suite.

Le sénateur Kirby: Vous avez insisté sur le fait que vous avez apporté au pays un grand nombre de nouveaux produits. Vous avez insisté sur le fait que votre carte de crédit a un taux d'intérêt plus bas sur les soldes impayés que les autres. Pouvez-vous me donner des exemples de ce que constitue un nouveau produit de carte de crédit? Pour moi, une carte de crédit est une carte de crédit.

M. Cooper: Je peux vous donner des exemples au Canada et aux États-Unis. J'ai parlé des cartes or et des cartes platine. Elles ont la même fonction. Vous achetez des choses. Vous payez immédiatement ou vous empruntez. Mais en réalité, elles ont la même fonction de base. Elles font toutes la même chose.

Mais au-delà de cette fonction de base, un certain nombre de choses commencent à intéresser des gens différents. Le prestige de la carte platine peut attirer une personne. Ce n'est pas seulement le prestige. Cela s'accompagne d'avantages souvent intéressants qui vont d'un meilleur service au consommateur à des remises sur des achats de voyage et autres.

Les cartes qui offrent du kilométrage sont nombreuses au Canada. L'accumulation de points de voyage peut intéresser certaines personnes. Nous n'avons pas introduit ce produit sur le marché

Le sénateur Kirby: Les cartes d'affinité peuvent être également intéressantes.

M. Cooper: Là encore, il y a des cartes des parcs canadiens, des cartes du patrimoine ethnique. Si vous vous intéressez à votre patrimoine ethnique, non seulement vous l'annoncez sur un auto-collant ou un t-shirt, mais vous donnez peut-être aussi à des organismes de charité ou des groupes ethniques.

D'autres produits et services sont rattachés à la carte de crédit. La carte de crédit est le véhicule qui porte ces choses, dans bien des cas.

Le sénateur Kirby: À la page 3 de votre mémoire, vous parlez de votre intérêt pour l'ouverture de succursales bancaires étrangères, en avançant que cela vous donnerait plus de souplesse. Parlez-vous de succursales de détail étrangères ou de succursales en gros?

M. Curtis: Nous ne parlons pas de succursales de détail au sens où les banques canadiennes ont des succursales dans tout le pays. Nous parlons d'une succursale comme véhicule juridique, un moyen de s'établir au Canada. **Senator Kirby:** This is what we would call a wholesale branch. Explain to me, given the nature of your business, why you care whether you have a branch or not? You claim that it adds flexibility; what flexibility does it add?

Mr. Curtis: There are two important aspects of it that could be valuable to us. One is that a branch would give us the ability to take wholesale deposits and add to our funding base, the funding options that we had. The second is that it would allow us to be a principle member of the Visa or MasterCard associations in Canada, and hence not be dependent on a local institution for sponsorship, as we now are.

Senator Kirby: It would get you a seat at the table, as it were. Are you a member of Visa or MasterCard in the U.S.?

Mr. Curtis: We are a member of both in the U.S.

Senator Kirby: Your U.S. membership does not entitle you to the same privileges in other countries? You must join in each country?

Mr. Curtis: We must join country by country or region by region, depending on the by-laws of the association. Canada has its own set of by-laws and membership criteria that you must make.

Senator Kirby: Would the foreign branch proposal that this committee recommended a couple years ago and which is coming into legislation in fact solve that problem?

Mr. Curtis: Yes, it would.

Senator Kirby: Do we conclude from that, that if that law passes, you will create a form branch?

Mr. Curtis: We would strongly consider it. I hesitate to say absolutely yes because the proposals that we have seen so far are at a fairly high level, and there is a good deal of detail that would need to be added about taxation and eligible investments and that sort of thing.

Senator Kirby: You talk about having submitted your comments to the Department of Finance. We would love to see them if you have them with you.

Mr. Curtis: I have a handful of copies. In those comments that are a little less significant to us than they were at the time, one of the aspects of the branching proposal was a minimum consolidated asset base of \$25 billion Canadian. The MacKay Task Force recommends that that not be held as a rule, which we think makes sense, but it is not so important to us anymore because we are at that level now.

Senator Kirby: You talk in a subsequent paragraph on that page about not liking the Department of Finance's current proposal, which is that a foreign bank must choose between a regulated or an unregulated presence in Canada. If you go the wholesale branch route, you are into the unregulated case. Why would you want to do both? Given the nature of your business, why is that a constraint?

Le sénateur Kirby: C'est ce que nous appelons une succursale en gros. Expliquez-moi, compte tenu de la nature de vos activités, pourquoi vous voulez avoir une succursale? Vous dites que cela vous donne plus de souplesse, quel genre de souplesse?

M. Curtis: Il y a deux aspects importants qui pourraient être intéressants pour nous. Le premier est qu'une succursale nous donnerait la capacité d'accepter des dépôts en gros et d'augmenter notre base de financement, nos options de financement. Le deuxième est que cela nous permettrait d'être un membre en principe des associations Visa ou MasterCard au Canada et de ne pas dépendre d'une institution locale pour la commandite comme c'est le cas actuellement.

Le sénateur Kirby: Cela vous intégrerait, si l'on veut. Êtes-vous membre de Visa ou MasterCard aux États-Unis?

M. Curtis: Nous sommes membres des deux aux États-Unis.

Le sénateur Kirby: Votre adhésion américaine ne vous donne pas droit aux mêmes privilèges dans d'autres pays? Vous devez adhérer dans chaque pays?

M. Curtis: Nous devons adhérer pays par pays ou région par région, selon les statuts de l'association. Le Canada a sa propre série de statuts et de critères d'adhésion.

Le sénateur Kirby: La proposition de succursale étrangère que le comité a recommandée il y a deux ans et qui va faire l'objet d'une loi va-t-elle résoudre le problème?

M. Curtis: Oui.

Le sénateur Kirby: Pouvons-nous conclure que si la loi est adoptée, vous ouvririez une succursale?

M. Curtis: Nous l'envisagerions sérieusement. J'hésite à dire oui absolument car les propositions que nous avons vues jusqu'à présent ne vont pas très loin et qu'il reste beaucoup de détails à ajouter sur la taxation et les investissements admissibles, ce genre de chose.

Le sénateur Kirby: Vous parlez d'avoir présenté vos commentaires au ministère des Finances. Nous aimerions beaucoup les voir si vous les avez avec vous.

M. Curtis: J'en ai quelques exemplaires. Dans ces commentaires qui sont un peu moins importants pour nous qu'à l'époque, un des aspects de la proposition sur l'ouverture de succursales était une assiette consolidée minimum des immobilisations de 25 millions de dollars canadiens. Le groupe de travail MacKay recommande que cela ne soit pas pris comme règle, ce qui nous semble raisonnable; mais cela n'est plus aussi important pour nous car nous avons maintenant atteint ce niveau.

Le sénateur Kirby: Dans un autre paragraphe de cette page, vous parlez du fait que vous n'aimez pas la proposition actuelle du ministère des Finances, c'est-à-dire qu'une banque étrangère doit choisir entre une présence réglementée ou non réglementée au Canada. Si vous ouvrez une succursale en gros, vous êtes déréglementé. Pourquoi voudriez-vous faire les deux? Compte tenu de la nature de vos activités, pourquoi est-ce une contrainte?

Mr. Curtis: Just to clarify my understanding of what the Department of Finance's proposal was, they would regard a wholesale branch, meaning a branch in Canada of Capital One Bank or Capital One FSB, which is our savings bank, as a regulated institution. That is what I took from the Department of Finance's proposal. If that is not the case, it greatly simplifies the situation for us.

Senator Kirby: I think you are correct. Suppose it is a regulated institution, why does that cause a problem? You are still a wholesale branch, so you are out from a whole pile of other regulations.

Mr. Curtis: The problem for us derives from the nature of our operations and legal status in the United States. Our bank in the United States is what is known in U.S. law as a limited purpose credit card bank, which means that credit cards are its only business. This leads to a structure in the U.K., for example, where Capital One Bank has a branch which issues credit cards. But it cannot do other types of lending like instalment lending, which we also do in the U.K. and for which we must use a different entity. We use a non-bank subsidiary, and we would like to be able to do that if we had to in Canada, as well.

Now, that is actually not the ideal structure for us. The ideal structure would be to establish in Canada a branch of our other financial institutions in the United States, Capital One FSB, which is a savings bank. Capital One FSB can both issue credit cards and make instalment loans, and a branch of that institution in Canada would solve that particular problem.

This gets to the point that I made a moment ago, that before the branching regime is actually introduced and we can see what all the details and ramifications are, it is hard to know how we would fit into it.

Senator Kirby: Assuming that it was a wholesale branch, you are not interested in getting into taking retail deposits. You are quite prepared to stick to the wholesale level, is that right?

Mr. Curtis: It is not a significant interest of ours in Canada. We are exploring it in the United States to a significant degree. We have not focused on it in Canada because all of the proposals to date for branching have made it clear that it would not be possible to take retail deposits.

Senator Kirby: You have no interest in doing a "sub," which would allow you to take retail deposits.

Mr. Curtis: Our interest in that line is not great enough to warrant a schedule.

Senator Kirby: When you get the details of the branching, please let us know. I understand why you said what you said. You might let us know if you are still having problems with it because it will depend on the exact details.

Mr. Curtis: I would be happy to do that.

M. Curtis: Simplement pour préciser ma compréhension de la proposition du ministère des Finances, il me semble qu'il considère la succursale en gros, c'est-à-dire une succursale au Canada de Capital One Bank ou Capital One FSB, notre institution d'épargne, comme un établissement réglementé. C'est ce que j'ai compris de la proposition. Si ce n'est pas le cas, cela simplifie considérablement notre situation.

Le sénateur Kirby: Je pense que vous avez raison. À supposer qu'il s'agit d'un établissement réglementé, pourquoi cela est-il un problème? Vous êtes toujours une succursale en gros, vous êtes donc débarrassé de toutes sortes d'autres règlements.

M. Curtis: Notre problème réside dans la nature de notre exploitation et de notre statut juridique aux États-Unis. Dans ce pays, notre banque est ce qui est connu dans le droit américain comme une banque de carte de crédit à objet limité, ce qui signifie que les cartes de crédit sont sa seule activité. Cela nous mène à une structure au Royaume-Uni, par exemple, où Capital One Bank a une succursale qui émet des cartes de crédit, mais qui ne peut pas faire d'autres types de prêt, comme des prêts à tempérament, ce que nous faisons également au Royaume-Uni. Nous devons utiliser une entité différente pour ce faire. Nous utilisons une fliale non bancaire et c'est ce que nous aimerions faire également au Canada.

En fait, ce n'est pas la structure idéale pour nous. La structure idéale serait d'ouvrir au Canada une succursale de nos autres institutions financières aux États-Unis, Capital One FSB, la banque d'épargne. Capital One FSB peut émettre des cartes de crédit et accorder des prêts à tempérament et une succursale de cet établissement au Canada résoudrait ce problème.

Cela nous amène à ce que j'ai dit tout à l'heure, c'est-à-dire qu'avant l'adoption du régime de l'ouverture des succursales et avant de pouvoir étudier tous les détails et les ramifications, il est difficile de savoir comment nous serions intégrés.

Le sénateur Kirby: En supposant une succursale en gros, vous ne souhaitez pas entrer dans le secteur des dépôts de détail. Vous êtes tout à fait prêts à reste au niveau de gros n'est-ce- pas?

M. Curtis: Ce n'est pas ce qui nous intéresse vraiment au Canada. Nous étudions sérieusement cette possibilité aux États-Unis. Nous n'avons pas poursuivi cet aspect au Canada car jusqu'à présent, toutes les propositions d'ouverture de succursales ont bien montré qu'il ne serait pas possible de recevoir des dépôts de détail.

Le sénateur Kirby: Vous n'êtes pas intéressés par un «sub», qui vous permettrait de recevoir des dépôts de détail.

M. Curtis: Notre intérêt dans ce domaine n'est pas suffisant pour justifier une annexe.

Le sénateur Kirby: Lorsque vous obtiendrez les détails sur l'ouverture des succursales, veuillez nous en avertir. Je comprends les raisons de votre discours. Vous pourriez nous laisser savoir si vous avez encore des problèmes à ce sujet car cela dépendra des détails exacts.

M. Curtis: Ce sera avec plaisir.

Senator Kenny: I did not understand the differentiation between commercial and savings banks. In the context of retail branches, I had assumed that when you said "savings bank" you were talking about a retail branch. As I listened to the conversation, it appears that perhaps you are not. What is the difference between a commercial bank and a savings bank for the purposes of this letter?

Mr. Curtis: I will try to condense about 100 or 200 years of banking history in the United States. Traditionally in the United States, a commercial bank takes demand deposits and makes commercial loans. The savings banks or savings and loans in the past have gone by other names as well, traditionally. Their focus has been on residential mortgage lending. I say "traditionally" because, as time has gone on, especially in the past 20 or 30 years, the functions of those two types of institutions have substantially merged. So we have Capital One Bank, which has a charter which is indistinguishable in the state of Virginia from a commercial bank charter, though in fact this bank neither takes demand deposits nor makes commercial loans. In fact, because it is a limited-purpose credit card bank, it cannot make commercial loans. That is one layer of complication.

Another is that although a thrift bank is a savings bank in fact, it does not make residential home mortgages, although it does have a substantial portfolio of mortgage-backed securities. That is one way of saying that although there is a traditional distinction between the types of institutions, it is getting less and less significant. From a regulatory perspective, the regulatory regime applicable to those institutions is almost the same. They are both subject to Basel capital standards, for example. They are subject to similar restrictions on transactions with affiliates and other types of safety and soundness regulations.

The principle distinction between the regulatory regimes is that there continues to be a focus for savings banks on, not just residential mortgages and lending anymore, but on consumer lending generally. This would include residential mortgages, although it also includes credit cards and instalment lending, which is what our thrift primarily does.

Senator Kenny: For clarity, should we just read wholesale bank, for our purposes?

Mr. Curtis: I think the answer is yes for the purposes of thinking about a branch in Canada. In both cases, we would assume that a branch of each institution would not take retail deposits in Canada, although it would certainly do a retail business on the asset side, meaning credit cards and instalment loans.

Senator Kroft: I want to understand a little better how your business works. I want to know more about the elements of competitiveness because we are conscious of the fact that Canadian financial institutions seem concerned about the entry of

Le sénateur Kenny: Je n'ai pas compris la différence entre banques commerciales et banques d'épargne. Dans le contexte des succursales de détail, je supposais, lorsque vous avez parlé de «banque d'épargne», que vous parliez d'une succursale de détail. En écoutant la conversation, il m'a semblé que ce n'était peut-être pas le cas. Quelle est la différence entre une banque commerciale et une banque d'épargne aux fins de cette lettre?

M. Curtis: Je vais essayer de condenser environ 100 ou 200 ans d'histoire des banques aux États-Unis. Traditionnellement, aux États-Unis, une banque commerciale reçoit des dépôts et accorde des prêts commerciaux. Les banques d'épargne, ou d'épargne et de crédit autrefois, ont connu traditionnellement des appellations diverses. Elles se sont concentrées sur les prêts hypothécaires résidentiels. Je dis «traditionnellement» car avec le temps et surtout depuis 20 ou 30 ans, les fonctions de ces deux types d'institutions se sont confondues considérablement. Nous avons ainsi Capital One Bank, qui est dotée d'une charte qui ressemble en tous points à celle d'une banque à charte dans l'État de Virginie, bien qu'en fait elle n'accepte pas de dépôts à vue et ne consent pas de prêts commerciaux. En fait, dans la mesure où il s'agit d'une banque émettrice de cartes de crédit à services limités, elle ne peut pas consentir de prêts commerciaux. C'est un élément de complication.

L'autre vient du fait que même si une caisse d'épargne (thrift bank) est une banque de crédit dans les faits, elle ne consent pas de prêts hypothécaires résidentiels, bien qu'elle possède un important portefeuille de titres hypothécaires. C'est une façon de dire que bien qu'il existe une distinction traditionnelle entre les types d'institutions, elle est de plus en plus ténue. Dans une perspective de réglementation, le régime réglementaire applicable à ces institutions est presque le même. Elles sont toutes deux assujetties aux normes de capital de Bâle, par exemple. Elles sont assujetties aux mêmes restrictions sur les transactions avec les affiliées et d'autres types de règlements sur la sécurité et la solvabilité.

La principale distinction entre les régimes réglementaires, c'est que les banques d'épargne continuent surtout à se concentrer non seulement sur les prêts et les prêts hypothécaires résidentiels, mais également sur les prêts à la consommation en général, ce qui comprendrait les hypothèques résidentielles, mais aussi les cartes de crédit et les prêts à tempérament, ce qui est l'essentiel des activités de nos caisses d'épargne.

Le sénateur Kenny: Par souci de précision, devrions-nous simplement lire banque en gros, aux fins de notre étude?

M. Curtis: Pour ce qui est des succursales au Canada, je pense que oui. Dans les deux cas, nous supposerions qu'une succursale de chaque institution n'accepterait pas de dépôts de détail au Canada, bien qu'elle exercerait certainement des activités de détail dans le secteur des créances, c'est-à-dire les cartes de crédit et le crédit à tempérament.

Le sénateur Kroft: J'aimerais comprendre un peu mieux comment fonctionne votre entreprise. J'aimerais en savoir un peu plus sur les éléments de concurrence car nous savons que les institutions financières canadiennes semblent préoccupées par foreign credit card operations and the impact that may have on the market. You have described yourself as a credit-card marketing company. Do you in effect have a franchise? Is it a franchise that you lease or do you have an equity position that gives you the right to use these various named cards? How do you acquire the right to issue the Visa or MasterCard?

Mr. Curtis: We acquire the right by being members of the Visa and MasterCard associations.

Senator Kroft: And that costs you money?

Mr. Curtis: There is a small application-processing fee. Their main concern is not that we pay them, but that we be the right kind of member.

Senator Kroft: I am trying to understand what advantages, cost or otherwise, one credit card marketing company may have over another. And let us leave scale aside for the moment.

Mr. Cooper: All these companies are members in Visa or MasterCard in whatever jurisdiction they are. As a result, they get the right to market Visa and MasterCard for "ended" products and to use the payment infrastructure that allows the merchant who accepts the card that routes the transaction such that it gets paid.

Senator Kroft: Do some have to pay a greater cost?

Mr. Cooper: The cost is the same. The major cost, in addition to a nominal application fee, is a percentage of the charges, and that is actually paid by the merchant.

Senator Kroft: That is not a competitive element?

Mr. Cooper: No. In fact on most of the concrete competitive elements, we would be at a disadvantage. We are a smaller company than most of the players, so we do not have the same amount of money to put into marketing as they do. We do not have a branch infrastructure, so we do not have customers who can walk in and buy a card or pick up an application at any one of either hundreds or thousands of branches. We do not have a customer base of people that hold other products with us.

We do have a set of skills that we have developed over the course of the last 10 years. We are very good at marketing. We are very good at using direct marketing. We are good at product differentiation.

Senator Kroft: You have described to us your various sources of capital. I do not know what a Canadian bank as an issuer of a card would have as a cost of capital compared to your cost of capital, but that would be another competitive element. What about at the merchant end? Is that a free market in terms of how you set that apart?

Mr. Cooper: First of all, our funding cost is actually typically higher because we do not have a large retail deposit base. We suffer a disadvantage in both the U.S. and in Canada, which is only made up through marketing sophistication.

l'entrée des compagnies émettrices de cartes de crédit étrangères et des répercussions que cela peut avoir sur le marché. Vous vous êtes décrit comme une compagnie de commercialisation de cartes de crédit. Avez-vous en fait une franchise? Est-ce une franchise que vous louez ou avez-vous des intérêts financiers qui vous donnent le droit d'utiliser ces diverses cartes? Comment obtenez-vous le droit d'émettre Visa ou MasterCard?

M. Curtis: Nous en obtenons le droit en devenant membre des associations de Visa et MasterCard.

Le sénateur Kroft: Et cela vous coûte de l'argent?

M. Curtis: Il faut payer des frais minimes de traitement de la demande. Leur principale préoccupation n'est pas notre paiement, mais le fait que nous soyons le bon genre de membre.

Le sénateur Kroft: J'essaie de comprendre les avantages, coûts ou autre, qu'une compagnie de carte de crédit peut détenir sur une autre. Et laissons de côté les économies d'échelles pour le moment.

M. Cooper: Toutes ces compagnies sont membres de Visa ou MasterCard dans le pays où elles se trouvent. Par conséquent, elles obtiennent le droit de commercialiser Visa et MasterCard pour des produits «clos» et d'utiliser l'infrastructure de paiement qui permet au commerçant qui accepte la carte qui achemine la transaction de manière à être payé.

Le sénateur Kroft: Certaines doivent-elles payer des montants plus élevés?

M. Cooper: Le coût est le même. Le coût principal, en plus d'un droit minime pour faire la demande, est un pourcentage des frais, qui est en fait payé par le commerçant.

Le sénateur Kroft: Ce n'est pas un élément de concurrence?

M. Cooper: Non. En fait, pour ce qui est de la plupart des éléments de concurrence concrets, nous serions désavantagés. Comme nous sommes plus petits que la plupart des autres intervenants, nous n'avons donc pas le même montant d'argent à consacrer à la commercialisation. Comme nous n'avons pas l'infrastructure des succursales, nous n'avons pas de clients qui peuvent entrer et acheter une carte ou prendre un formulaire de demande à l'une des centaines ou milliers de succursales. Nous n'avons pas une clientèle qui détient d'autres produits chez nous.

Mais nous avons un ensemble de compétences que nous avons acquises au cours des 10 dernières années. Nous réussissons bien dans le marketing. Nous sommes compétents dans le marketing direct. Nous sommes compétents dans la différenciation des produits.

Le sénateur Kroft: Vous nous avez décrit vos diverses sources de capitaux. Je ne sais pas ce qu'une banque canadienne, en tant qu'émettrice d'une carte, aurait comme coût d'investissement par rapport au vôtre, mais ce serait un autre élément compétitif. Qu'en est-il du commerçant? S'agit-il d'un marché libre dans la façon dont yous faites la distinction?

M. Cooper: Premièrement, notre coût de financement est normalement plus élevé car nous n'avons pas une large base de dépôt de détail. Nous sommes désavantagés tant aux États-Unis qu'au Canada, ce que nous compensons seulement par notre savoir faire en matière de marketing.

On the merchant end, there are other companies in the business of merchant acquiring. We are not in that business. Banks, typically, but not always, provide the merchant with a terminal and charge a price for that merchant's right to be in business. That is not a competitive advantage across the different issuers because they are all then obligated to accept every Visa and MasterCard interchangeably. That is part of the system that is created and one of the requirements of Visa and MasterCard. It is essentially available to any member of the Visa and MasterCard institutions at the same price.

Senator Kroft: In your point of view, as compared to what we have heard from the Canadian bank's point of view, what are the benefits of scale? At what point does the competitive advantage really begin to shift through scale? Choose whatever reference point you would like.

Mr. Cooper: I do not see scale as a source of major competitive advantage. We are at best medium-sized in the U.S., in scale of infrastructure, in scale of employees. We do not bring outrageous scale to the table.

It is true that if you or I went and started up our own small credit card company, we would incur substantial costs, investment in technology and so forth.

Senator Kroft: Assume that you are up and running.

Mr. Cooper: If you get to any substantial size, it is not so much a scale of size but an amount of time and investment in learning. It takes time to learn how to provide different products. It takes time to learn how to use new marketing channels, and we have a head-start on those things.

Senator Kroft: As Canadians, we have the idea that there are monster credit card companies in the U.S. or elsewhere that will come into our market and put our institutions at an enormous disadvantage. You are putting a bit of a question mark over that.

Mr. Cooper: I would put a big question mark. We look at banks in the U.S. Canada and the U.K. as monster institutions. If they approached the business in our way, if they were willing to put the time and energy in and to bring the kind of people they need in, they have much greater depth of resource than we do to do so. When competitors like AT&T and Citibank in the United States or Barclay Card or the Bank of Montreal start to do the things that we do, they become the monsters in size and capability and capacity, and not us. Our competitive advantage is that we approach the business in a different way. We try to provide the consumers with better products and services, but we do not bring a cost or scale advantage.

Senator Kroft: How much does your ability to work smarter derive from your singular market fixation, your product fixation?

Du point de vue du commerçant, il y a d'autres compagnies dans ce secteur d'acquisition des commerçants. Nous n'appartenons pas à ce secteur. Normalement, mais pas toujours, les banques fournissent au commerçant un terminal et lui demandent des frais pour qu'il ait le droit d'être en affaires. Ce n'est pas un avantage concurrentiel entre les différents émetteurs car ils sont tous obligés d'accepter toutes les cartes Visa et MasterCard de façon interchangeable. Cela fait partie du système qui a été créé et c'est une des exigences de Visa et MasterCard. Cela est offert essentiellement à n'importe quel membre des institutions Visa et MasterCard au même prix.

Le sénateur Kroft: Selon vous, par rapport à ce que nous ont dit les banques canadiennes, quels sont les avantages au niveau des économies d'échelle? À quel moment l'avantage concurrentiel commence-t-il à apparaître grâce aux économies d'échelle? Choisissez le point de référence que vous voulez.

M. Cooper: Je ne pense pas que les économies d'échelle soient une source d'avantage concurrentiel important. Nous sommes, au mieux, de taille moyenne aux États-Unis, pour ce qui est de l'échelle de l'infrastructure et des employés. Nous n'apportons pas d'économies d'échelles énormes.

Il est vrai que si vous ou moi lancions notre propre petite compagnie de carte de crédit, nous devrions engager des coûts considérables, l'investissement dans la technologie et ainsi de suite.

Le sénateur Kroft: Supposons que vous êtes déjà lancé.

M. Cooper: Si vous atteignez une taille suffisante, ce n'est pas tant la taille que le temps et l'investissement dans l'apprentissage. Il faut du temps pour apprendre comment offrir des produits différents. Il faut du temps pour apprendre comment utiliser de nouveaux canaux de marketing, et nous avons pris de l'avance dans ces domaines.

Le sénateur Kroft: Les Canadiens pensent qu'il existe de monstrueuses compagnies de cartes de crédit aux États-Unis ou ailleurs qui vont pénétrer dans notre marché et placer nos institutions dans une position très désavantageuse. Vous semblez mettre un point d'interrogation là-dessus.

M. Cooper: Je mettrais un gros point d'interrogation. Nous voyons les banques américaines, canadiennes et britanniques comme des monstres. Si elles abordaient ce genre d'activités comme nous le faisons, si elles étaient prêtes à consacrer le temps et l'énergie et si elles attiraient le genre de personnes dont elles ont besoin, elles disposeraient de bien plus de ressources que nous. Lorsque des concurrents come AT&T et Citibank aux États-Unis ou Barclay Card ou la Banque de Montréal commenceront à faire ce que nous faisons, elles deviendront les monstres, par la taille et la capacité, pas nous. Notre avantage concurrentiel tient au fait que nous abordons ce secteur différemment. Nous essayons d'offrir au consommateur de meilleurs produits, mais nous n'avons pas un avantage d'échelle.

Le sénateur Kroft: À quel point votre capacité à agir plus intelligemment découle-t-elle de votre position particulière sur le marché, la particularité de vos produits?

Mr. Cooper: Some of it arises from the fact that we chose a place to focus. We actually chose that place because of the skills. In other words, we believed that it was possible to differentiate products and use information to determine what customers approve and not approve. So we found the credit card business. Most of the people in our company did not come out of that background.

In the United States, we do some business in telecommunications for the same reason. We focus on a way of doing business as opposed to focusing on a product line. As a company, we believe that the skills that we have are broadly applicable. In the United States, we are spending a lot of time and energy looking for other businesses to pursue.

Senator Kirby: What you are saying is that by essentially becoming specialists, you have found the ultimate, most efficient way to do something. Are you saying that a multi-product, diversified company does not focus that degree of expertise on any one thing because it is more broadly based?

Mr. Cooper: No, we believe that we will become a diversified multi-product company. That is our aspiration. We do focus on one thing, which is providing good and differentiated products and services to customers, typically through arms-length distribution channels. So if that is what we talk about by focusing on one thing, I absolutely agree that we have become good at that.

However, banks or other financial institutions certainly have the capability to bring that same focus to bear. It requires building technology or hiring different people. In the United States, there has been dramatic progress in the past few years in banks starting to build those kinds of technologies and approaches. We are more likely to lead that process because we do not have anything else. We do not have a branch network to rely on, so we cannot fall asleep at the switch. We do not have any laurels to rest on. There is dramatic movement in that direction even by a multi-product organization, even by much larger institutions.

Senator Kirby: Would it not be true, given the R&D you put into developing new products and services, that it is a scale of significant help in this sense? R&D is a fixed cost that must be recovered from the products you sell, to the extent that you are making a much larger number of sales than other people. The amount of R&D you must allocate to individuals is thereby smaller, and does it allow you to get a benefit of scale in that sense? The fixed costs are distributed amongst a much larger number and do they thereby allow you to charge much lower prices?

Mr. Cooper: That is true, which is why I used the silly example of one of us starting up a bank. To reach that kind of scale does not require tens of millions of customers, it requires only hundreds of thousands. In the U.K., for example, we are

M. Cooper: Une partie vient du fait que nous choisissons un endroit de prédilection. Nous choisissons cet endroit en raison des compétences. Autrement dit, nous avons cru qu'il était possible de différencier les produits et d'utiliser l'information pour décide d'approuver tel ou tel client. C'est ainsi que nous avons trouvé le secteur des cartes de crédit. La plupart des gens qui travaillent dans notre compagnie n'ont pas d'antécédents dans ce domaine.

Aux États-Unis, nous nous sommes lancés dans les télécommunications pour les mêmes raisons. Nous nous concentrons sur la façon de faire des affaires plutôt que sur une ligne de produits. Nous pensons que nos compétences sont largement applicables. Aux États-Unis, nous consacrons beaucoup de temps et d'énergie à chercher d'autres secteurs d'activité.

Le sénateur Kirby: Ce que vous dites en fait, c'est qu'en devenant essentiellement des spécialistes, vous avez trouvé le moyen définitif et le plus efficace de faire quelque chose. Cela veut-il dire qu'une compagnie diversifiée qui vend de nombreux produits ne cible pas ce niveau d'expertise sur une seule chose en raison de sa plus large base?

M. Cooper: Non, nous croyons que nous deviendrons une société polyvalente, qui offrira une multitude de produits. C'est ce à quoi nous aspirons. Nous nous concentrons sur une chose, qui est de fournir des produits et des services diversifiés sur une base strictement commerciale à notre clientèle par le biais de canaux de distribution. Ainsi, si ce dont nous parlons a trait au fait d'avoir une préoccupation essentielle, je suis entièrement d'accord pour dire que nous avons réussi à le faire.

Toutefois, les banques et autres institutions financières ont certainement la capacité de se concentrer semblablement. Il suffit d'élaborer une technologie adéquate et d'engager des personnes différentes. Aux États-Unis, au cours des dernières années, dans les banques on a réalisé des progrès fantastiques pour mettre au point ces types de technologies et d'approches commerciales. N'ayant pas de système particulier sur lequel nous appuyer, nous ne pouvons nous permettre d'être négligents et de nous endormis sur nos lauriers. Mais il existe un mouvement impressionnant dans cette direction, même par une entreprise polyvalente, même par des institutions beaucoup plus importantes.

Le sénateur Kirby: Étant donné la recherche et le développement que vous consacrez à mettre au point de nouveaux produits et de nouveaux services, ne serait-il pas exact que cela puisse permettre de manière significative de baisser les frais? La recherche et le développement représentent des frais fixes qui doivent être récupérés par la vente de vos produits, du moins si l'on prend en considération que votre chiffre d'affaires est beaucoup plus élevé que celui des autres. Le montant de recherche et de développement que vous devez consacrer aux particuliers étant par conséquent plus petit, cela vous permet-il dans ce sens de réaliser une économie d'échelle? Les frais fixes étant répartis parmi un plus grand nombre de personnes, cela vous permet-il, par conséquent, d'offrir des tarifs beaucoup plus bas?

M. Cooper: C'est vrai, et c'est pourquoi j'ai utilisé l'exemple cocasse de l'un de nous qui se mettrait en tête de fonder une banque. Pour œuvrer dans ce champ d'activités, on n'a pas besoin de dizaines de millions de clients, seulement quelques centaines

much smaller than our competitors and we do not leverage our U.S. infrastructure in any way. We still have that advantage. You cannot be tiny, but you do not have to be huge.

Senator Angus: You have told us what you are about and you have elaborated on that with the questions. You have not told us who you are. Do you have a diagram with you of your corporate structure or a family tree of your different businesses like you have described, or would it be hard to get one?

Mr. Curtis: We do not have one with us. We could provide it. I could give a brief oral rendition, however you want to approach it.

Senator Angus: Could you send us a diagram later on? It would be helpful. As you say in your document, you folks are from Capital One Financial Corporation. I have been assuming for my comprehension of your testimony that that corporate entity is an operating business, or is it a holding company?

Mr. Curtis: It is a non-operating holding company.

Senator Angus: It in turn has various entities that it owns that do separate business like the ones you have described, the Capital One FSB lending bank, is that correct?

Mr. Curtis: Yes.

Senator Angus: There is just the one holding company?

Mr. Curtis: Yes.

Senator Angus: With respect to the holding company, who owns it?

Mr. Curtis: It is a widely held company traded on the New York Stock Exchange.

Senator Angus: Is there a controlling or dominant shareholder?

Mr. Curtis: No.

Senator Angus: Is it owned by the public?

Mr. Curtis: Yes.

Senator Angus: Do you know how many shareholders you have?

Mr. Curtis: No, but we have a large number.

Senator Angus: No one owns 10 per cent, say?

Mr. Curtis: I think everyone is below 10 per cent, which, by the way, is not a magic threshold. There is a magic threshold at 15 per cent. It is either for SEC or for the banking regulatory consequences under the so-called Change in the Bank Control Act. There was an instance in which one of our institutional investors was in danger of crossing that line, and when they found out about it, they immediately scaled back. So there are some institutional investors. They are basically mutual fund groups who, when you take the funds in the group together and add them

de milliers. Au Royaume-Uni, par exemple, nous sommes beaucoup plus petits que nos concurrents et nous n'exerçons aucune pression sur notre infrastructure américaine. Nous avons toujours cet avantage. On ne peut pas être minuscule, mais il n'est pas nécessaire d'être gigantesque.

Le sénateur Angus: Vous nous expliqué vos activités et vous vous êtes étendu sur le sujet au fil des questions. Vous ne nous avez pas dit qui vous êtes. Avez-vous sous la main un schéma de votre structure ou un organigramme de vos différentes entreprises, telles que vous les avez décrites ou serait-il difficile de s'en procurer un?

M. Curtis: Nous n'en avons pas avec nous. Nous pouvons en fournir un. Je peux l'expliquer oralement selon la manière dont vous désirez aborder la question.

Le sénateur Angus: Pouvez-vous nous fournir un schéma plus tard? Ce serait utile. Comme vous le dites dans votre document, vous faites partie de Capital One Financial Corporation. Si je comprends bien les termes de votre témoignage, j'en déduis que cette entité est une compagnie d'exploitation, ou est-ce un holding?

M. Curtis: Il s'agit d'une compagnie non exploitante, d'un holding.

Le sénateur Angus: Lequel, à son tour, est propriétaire de plusieurs entités qui traitent des affaires séparément comme celles que vous avez décrites, la banque de prêt Capital One FSB. Est-ce exact?

M. Curtis: Oui.

Le sénateur Angus: Il y a donc ce seul holding?

M. Curtis: Oui.

Le sénateur Angus: Concernant le holding, qui en est le propriétaire?

M. Curtis: Il s'agit d'une entreprise par actions, qui se transigent à la Bourse de New York.

Le sénateur Angus: Y a-t-il un actionnaire majoritaire, un actionnaire principal?

M. Curtis: Non.

Le sénateur Angus: C'est donc le public qui est propriétaire?

M. Curtis: Oui.

Le sénateur Angus: Savez-vous combien vous avez d'actionnaires?

M. Curtis: Non, mais nous en avons beaucoup.

Le sénateur Angus: Personne ne détient, mettons, 10 p. 100 du capital-actions?

M. Curtis: Je pense que tout le monde en possède moins de 10 p. 100, ce qui, d'ailleurs, n'est pas un seuil magique. Il existe un seuil magique à 15 p. 100. Il a été établi soit pour le SEC, soit pour les conséquences de la réglementation bancaire aux termes de la Change in the Bank Control Act. Nous avons eu un cas dans lequel un de nos investisseurs institutionnels risquait de franchir cette limite; lorsqu'ils s'en sont aperçus, ils sont immédiatement revenus sur leur décision. C'est ainsi que nous avons quelques investisseurs institutionnels. Il s'agit essentiellement de groupes

all up, they can be fairly substantial and on the order of 10 per cent. Those are all passive investors, however. None of them seeks to influence or control the management of the company.

Senator Angus: If I understand correctly, there would be a board of directors of the holding company, and that is the head company that you folks are employed by. There would be the usual statutory officers and so forth. How many of the directors are outside directors, non-management?

Mr. Curtis: Perhaps three or four out of six. I do not personally attend the board meetings or manage the board functions, but I believe that is the order of magnitude.

Mr. Cooper: I think it is five out of eight. The majority of them are outside. I am probably embarrassingly forgetting someone.

Senator Angus: We are in the big time up here in Canada in the corporate governance issues. We focus on the independence of the board from management. On the board, are there groups who have the right to elect directors? How do you select your board or are there shareholding groups that nominate one or the other of the board's outside directors?

Mr. Curtis: Our board membership has not changed for the past couple of years, so I have not had to become familiar with the intricacies of how you do that. Our board is governed by American corporate law, which in the case of Capital One Financial Corporation, like other corporations, is Delaware law. So the directors are up for a vote at the annual shareholders' meetings. As with most companies, it is a staggered system where they serve for a number of years. The whole slate is not up for re-election every time.

There is also the ability of the board to fill vacancies between meetings. In fact, the board's composition has not changed recently. As a practical matter, directors are found through a search. A search committee is formed to comb the corporate landscape, or at least the landscape in the vicinity of where we are headquartered, for people who are deemed fit to be directors. The general standard that the company applies is that we want to propose directors to our shareholders, who are themselves the leaders of companies that are both substantial and innovative. When we find those directors, we propose them to the shareholders and it is up to the shareholders to vote.

Senator Angus: The slate gets voted in by the shareholders in the usual way. No group then — for example, Fidelity — gets to name a director.

Mr. Curtis: No, there is nothing like that. It is an aspect of our being a widely held company.

Senator Angus: In terms of the holding company, how many businesses come down below the line?

de fonds mutuels; lorsqu'on additionne ensemble tous les fonds du groupe cela peut donner des sommes assez importantes, de l'ordre de 10 p. 100. Il s'agit toutefois d'investisseurs passifs. Aucun d'entre eux n'essaie d'influencer ou de contrôler la gestion de la société.

Le sénateur Angus: Si je comprends bien, il y aurait un conseil d'administration dans ce holding et c'est la société principale qui vous emploie. On y trouve donc les habituels administrateurs honoraires nommés conformément aux statuts et autres. Combien de ces administrateurs viennent de l'extérieur et n'exercent pas d'activité de direction?

M. Curtis: Peut-être trois ou quatre sur six. Personnellement, je n'assiste pas aux réunions du conseil d'administration ou n'y occupe de fonctions, mais je crois que c'est de cet ordre.

M. Cooper: Je pense qu'il y en a cinq sur huit. La majorité vient de l'extérieur. J'ai bien peur d'oublier quelqu'un.

Le sénateur Angus: Ici, au Canada, nous accordons beaucoup d'importance aux questions concernant la haute direction des sociétés. Nous insistons sur l'indépendance des conseils d'administration par rapport aux directions. Au conseil, existe-t-il des groupes qui ont le droit d'élire des administrateurs? Comment nommez-vous les membres de votre conseil ou existe-t-il des groupes d'actionnaires qui peuvent nommer un de ces membres venant de l'extérieur?

M. Curtis: Les membres de notre conseil n'ont pas changé depuis deux ans; aussi n'ai-je pas eu la possibilité de me familiarier avec les subtilités juridiques applicables en tel cas. Notre conseil est régi par la loi américaine des compagnies qui, dans le cas de Capital One Financial Corporation comme dans celui des autres corporations est la loi du Delaware. Ainsi, les administrateurs se réunissent pour voter à la réunion annuelle des actionnaires. Comme dans plusieurs entreprises, il s'agit de mandats échelonnés et ils siègent au conseil un certain nombre d'années. La liste n'est pas réélue dans son intégralité à chaque fois

Le conseil a également la possibilité de combler les postes vacants entre chacune des réunions. En fait, la composition du conseil n'a pas changé récemment. Sur le plan pratique, nous trouvons nos administrateurs par recrutement. Un comité de recrutement est mis sur pied pour ratisser l'ensemble des sociétés ou du moins les sociétés voisines de notre siège social et ses membres vont à la recherche de candidats qui leur semblent prometteurs. La règle générale que la compagnie applique est qu'il faut proposer les administrateurs aux actionnaires, qui sont eux-mêmes des dirigeants d'entreprises à la fois importantes et innovatrices. Lorsque nous trouvons ces administrateurs, nous les proposons aux actionnaires qui décident de leur engagement par vote.

Le sénateur Angus: La liste est donc votée par les actionnaires selon la manière habituelle. Aucun groupe, par exemple Fidelity, ne peut nommer un administrateur.

M. Curtis: Il n'y a rien de tel. L'un des aspects de notre entreprise est d'appartenir à un grand nombre de propriétaires.

Le sénateur Angus: À propos du holding, combien chapeaute-t-il d'entreprises?

Mr. Curtis: I do not know off the top of my head how many boxes are on our organization chart. Organization charts tend to be driven as much by legal and tax considerations as they are actually by business lines. As a result of encountering more and more legal and tax considerations in the three years that I have been at Capital One, the number of boxes has increased by several multiples. The principal boxes are Capital One Bank, which has our credit card business and which has a branch in the U.K. in London also doing credit card business, and Capital One FSB, which is a savings bank. Its principle purpose is to do lines of business that the bank, because of its status as a limited-purpose credit card bank cannot do, and that includes instalment lending as well as some retail deposit taking now.

The other biggest box — leaving aside how you define "bigness" — would be Capital One Services Inc. which is a servicing affiliate that actually employs most of the people at Capital One and owns some of the facilities as well. It then makes those resources available to the regulated entities through service contracts.

Another box that I should mention, in light of our discussion this afternoon, is one called America One Communications Inc., which is where our telecommunications business is carried on.

Senator Angus: You have presaged my other question when you mentioned the regulated entities. The holding company itself is not regulated, is that correct?

Mr. Curtis: It is a question of defining what constitutes regulated and what does not. It is not regulated in the sense that it is subject to the whole panoply of safety and soundness regulation, capital requirements, et cetera, that are applicable to Capital One and Capital One FSB. It is subject to regulatory control because it owns those institutions. Hence, from the point of view of the offices of thrift supervision, it is a savings and loan holdings company. From the perspective of the Virginia banking commissioner, it is a financial institutions holding company. From the perspective of both of those as well as the Federal Deposit Insurance Corporation and the Federal Reserve Board, it is an affiliate of insured depository institutions, and is then subject to examination on enforcement authority in that status.

Senator Angus: We were exposed a little bit to this environment that you are in when we were down in Washington and New York doing a comparison study of the regulatory regimes. In our travels, we learned that there was some controversy between the regulatory agencies as to whether the holding company model you have just described or a parent subsidiary model, which we are more familiar with in Canada, is safer and sounder and more appropriate. I take it you have chosen the holding company one for a particular reason. We are just seeking some guidance here as to what is the best structure.

M. Curtis: De mémoire je ne pourrais dire combien on trouve de cases dans notre organigramme. Les organigrammes tendent à être élaborés en fonction de considérations juridiques ou fiscales autant que des enjeux commerciaux. Je suis chez Capital One depuis trois ans. Étant donné le nombre de facteurs juridiques et fiscaux dont il a fallu tenir compte, le nombre de cases s'est trouvé multiplié plusieurs fois. Les cases principales sont Capital One Bank, qui s'occupe de notre secteur des cartes de crédit et qui a une succursale au Royaume-Uni, à Londres, où l'on administre également un secteur de cartes de crédit, et puis il y a Capital One FSB, qui est une banque d'épargne. Son objectif principal est de traiter des affaires dont la banque, à cause de son statut limit d'établissement spécialisé dans les cartes de crédit, n'est pas en mesure de s'occuper; cela inclut actuellement les prêts à tempérament ainsi que la prise de certains dépôts de détail.

L'autre case la plus importante de l'organigramme — oublions la manière dont on peut définir important — serait Capital One Services Inc., une société de services affiliée qui, en fait, emploie actuellement la plus grande partie du personnel de Capital One et se trouve aussi propriétaire de certaines installations. Elle met ces ressources à la disposition des entités réglementées au moyen de contrats de service.

À la lumière de notre discussion de cet après-midi, je devrais également mentionner une autre case qui s'appelle America One Communications, qui est celle qui s'occupe de l'aspect télécommunication de nos affaires.

Le sénateur Angus: Vous avez anticipé mon autre question lorsque vous avez mentionné les entités réglementées. Le holding n'est pas réglementé, n'est-ce pas?

M. Curtis: La question revient à définir ce qui est réglementé et ce qui ne l'est pas. Il n'est pas réglementé dans le sens où il est soumis à toute la panoplie des mesures de sécurité, de réglementations appropriées, d'exigences de capitalisation, et cetera, qui sont applicables à Capital One et à Capital One FSB. Il est assujetti à des mesures de réglementation parce qu'il est propriétaire de ces sociétés. Par conséquent, du point de vue des bureaux de surveillance de l'épargne, il s'agit d'un holding spécialisé dans l'épargne et les prêts. Dans l'optique du Commissaire aux banques de la Virginie, il s'agit d'un holding d'institutions financières. Dans l'optique de ces deux bureaux ainsi que dans celle de la Federal Deposit Insurance Corporation et dans celle du Federal Reserve Board, il s'agit d'une filiale de sociétés de dépôts assurés et, par conséquent, en cette qualité, est assujettie à examen par les autorités chargées de l'application des lois.

Le sénateur Angus: Il nous a été donné d'apprécier l'environnement dans lequel vous évoluez lorsque nous sommes allés à Washington et à New York faire une étude comparée des mécanismes régulateurs. Au cours de nos pérégrinations, nous avons appris qu'il existait certains différends entre les autorités de réglementation sur la question de savoir si le modèle de holding que vous venez de décrire ou le modèle de société affiliée, auquel nous sommes plus accoutumés au Canada, est plus sûr, plus solide, plus rationnel. Je comprends que vous ayez choisi la formule du holding pour une raison particulière. Nous essayons

Mr. Curtis: That is a major issue in Canada right now. I have my personal views on that subject, but I am afraid that Capital One Financial Corporation is not itself an example of either type of model that those regulators are talking about.

This is because of the limited nature of business that our insured institutions carry on. Although the holding company has the various statuses that I just described, one thing that you did not hear me say is that it is a bank holding company for the purposes of the U.S. Bank Holding Company Act, administered by the Federal Reserve Board. You would have heard about this when you visited Washington.

That dispute goes on between the Federal Reserve Board, which administers the Bank Holding Company Act, and the OCC, which administers the National Bank Act, neither of which is a statute to which we are subject.

Senator Angus: Your competitor or the other large credit card company — you mention MBNA in your paper — they are here. I have had personally just this week 11 letters in direct bulk mail. I have received them under David Angus, Willy Angus, Q.C. Angus. I got them big time and I keep wondering who they are.

Mr. Curtis: Are these from us?

Senator Angus: It is the same letter and it is in French.

The Deputy Chairman: Check all your magazine subscriptions.

Senator Angus: Do you know who they are?

Mr. Curtis: We have heard of them.

Mr. Cooper: Do we know who MBNA is?

Senator Angus: Yes. You have said that you are a widely held, publicly traded corporation on the New York Stock Exchange. Is that the same thing for them?

Mr. Curtis: As far as I know, yes it is.

Senator Angus: They are not a held, regulated entity of some other well-known organization?

Mr. Curtis: No. MBNA is unlike our other competitor, First U.S.A. which is owned by Bank One now. MBNA is not owned by anyone else. MBNA, no doubt, has its own organization chart, which is at least as complicated as ours because it is a much bigger company and has been around longer. One other difference between MBNA and us is that their holding company is, unlike ours, a bank holding company under the U.S. Bank Company Holding Act.

Senator Angus: Can you give us any hints as to where these MBNA letters come from?

Mr. Cooper: They were once a piece of Maryland National Bank and spun off as a separate entity at some point. I would hesitate to guess how many years ago, six or eight years ago.

simplement d'obtenir des indices qui nous permettraient de juger de la meilleure structure.

M. Curtis: À l'heure actuelle, au Canada, il semble qu'il s'agisse d'une question de premier plan. J'ai des opinions personnelles sur la question, mais je crains que Capital One Financial Corporation ne représente pas un exemple de l'un ou l'autre des modèles évoqués par ces organismes de réglementation.

Cela est dû à la nature limitée des affaires traitées par nos institutions assurées. Bien que le holding jouisse des différents statuts que je viens de décrire, vous ne m'avez pas entendu dire qu'il s'agit d'un holding bancaire aux fins de la Bank Holding Company Act américaine administrée par la Réserve fédérale. Vous en auriez entendu parler lorsque vous êtes passés à Washington.

Cette controverse se poursuit entre le Bureau de la Réserve fédérale, qui administre la Bank Holding Company Act et l'OCC, qui administre la National Bank Act, et nous ne sommes pas régis par leur réglementation.

Le sénateur Angus: Votre concurrent, une autre importante société de cartes de crédit — vous mentionnez MBNA dans votre document — est bien établie. Personnellement, j'ai reçu cette semaine 11 lettres en publipostage sous les noms de David Angus, Willy Angus et C.R. Angus. Une vraie avalanche, et je me demande qui ils sont.

M. Curtis: Ces lettres viennent-elles de chez nous?

Le sénateur Angus: C'est la même lettre et elle est en français.

Le vice-président: Vérifiez tous vos abonnements aux revues.

Le sénateur Angus: Savez-vous qui ils sont?

M. Curtis: Nous en avons entendu parler.

M. Cooper: Savons-nous qui est MBNA?

Le sénateur Angus: Oui. Vous avez dit que vous étiez une corporation détenue par le public, dont les actions se transigeaient à la Bourse de New York. Est-ce la même chose pour eux?

M. Curtis: À ce que je sache, oui, c'est la même chose.

Le sénateur Angus: Ce n'est pas une entité réglementée, détenue par quelqu'autre organisation bien connue?

M. Curtis: Non. MBNA n'est pas comme notre autre concurrent, First U.S.A., dont le propriétaire est actuellement Bank One. MBNA n'est détenue par personne d'autre. Il est indubitable que MBNA possède son propre organigramme, qui est au moins aussi compliqué que le nôtre, parce qu'il s'agit d'une entreprise beaucoup plus grande et qu'elle est depuis plus longtemps sur le marché. Il existe une autre différence entre MBNA et nous: contrairement au nôtre, leur holding n'est pas de type bancaire assujetti à la Bank Holding Company Act.

Le sénateur Angus: Pouvez-vous nous dire d'où vient le sigle MBNA?

M. Cooper: À une époque, ils faisaient partie de la Maryland National Bank et, plus tard, ils sont devenus une entité autonome. J'hésiterais à avancer une date, il y a peut-être six ou huit ans.

Mr. Curtis: It was in 1990, I believe.

Mr. Cooper: I believe the letters come from that Maryland Bank.

Senator Angus: Do they come from the state of Maryland?

Mr. Curtis: Originally they came from Maryland, although I do not think they are there anymore.

Mr. Cooper: They are headquartered in Wilmington, Delaware. I believe that is where the letters come from.

The Deputy Chairman: Thank you gentlemen. Next witness, please proceed.

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

[Translation]

Mr. Robert Ballard, President of the Insurance Brokers Association of Canada: Mister Chairman, we would like to deal with an issue raised by the Insurance Brokers Association of Canada and the political approach recommended in the Mackay task force report.

Like the Association of Canada, we believe that the banks are in unfair competition with damage insurance brokers, mainly because of their privileged status that forces us to deal with them for most of our financial and credit operations.

What are my chances, as a small business operator, of getting the help I need to support my business or expand it when the institution I am counting on is trying to take away my customers? Can you imagine what the future holds for independent brokers whose survival depends on their direct competitors?

Deposit institutions resort to intimidation and use their dominant position to put us on the street. They will be in a still better position to do that if they get still more special privileges. That represents a serious threat to our ability to compete with them on equal terms.

There is no doubt that the banks can compete with independent brokers without it necessarily being in the public interest. Someone told me recently that an independent broker was refused credit to develop his commercial operations because his bank was getting ready to take away his customers. The bank said that its competition would probably have a negative impact on the broker's revenues. Now that is a lovely example of competitive equality, is it not?

Despite all that, the task force clearly favors the banking sector but does not explain how that would benefit consumers and financial and economic services as a whole. Ultimately, we would like for the banking sector to be subject to the same competitive forces as damage insurance brokerage companies. That is the point federal policy should be concentrating on now.

- M. Curtis: Je crois que c'était en 1990.
- M. Cooper: Je crois que les lettres viennent de cette banque du Maryland.

Le sénateur Angus: Est-ce qu'elles viennent de l'État du Maryland?

- M. Curtis: À l'origine, elles venaient du Maryland, mais je ne crois pas qu'ils se trouvent encore là.
- M. Cooper: Leur siège social se trouve à Wilmington, au Delaware. Je crois que les lettres viennent de là.
- Le vice-président: Merci, messieurs. Le prochain témoin, veuillez commencer.

Le sénateur Michael Kirby: (président) occupe le fauteuil. [Français]

M. Robert Ballard, président de l'Association canadienne des courtiers d'assurance du Canada: Monsieur le président, nous aimerions traiter d'un aspect soulevé par l'Association des courtiers d'assurance du Canada et de l'approche politique préconisée par le rapport du groupe de travail MacKay.

À l'instar de l'Association canadienne, nous sommes d'avis que les banques exercent une concurrence injuste face aux courtiers d'assurances de dommage, en raison principalement de leur statut privilégié qui nous oblige à transiger avec elles pour la plupart de nos opérations financières et de crédit.

Quelles sont mes chances, en tant qu'exploitant de petite entreprise, d'obtenir l'appui dont j'ai besoin pour soutenir mon entreprise ou lui donner de l'expansion lorsque l'institution sur laquelle je compte cherche à prendre mes clients? Pouvez-vous imaginer ce que l'avenir réserve aux courtiers indépendants dont la survie dépend d'un concurrent direct?

Les institutions de dépôt font de l'intimidation et elles exploitent leur position dominante pour nous mettre dans la rue. Elles seront encore mieux placées pour le faire si elles obtiennent davantage de privilèges spéciaux. Cet enjeu sérieux menace notre capacité de soutenir leur concurrence sur un pied d'égalité.

Il ne fait aucun doute que les banques ont la capacité de concurrencer les courtiers indépendants sans forcément que ce soit dans l'intérêt du public. On me racontait récemment qu'un courtier indépendant s'est vu refuser du crédit pour développer ses opérations commerciales sous prétexte que sa banque s'apprêtait à tenter de lui prendre ses clients. La banque affirmait que le chiffre d'affaires de ce cabinet risquait de subir des conséquences négatives suite à leur concurrence. Voilà un bel exemple d'équité concurrentielle, n'est-ce pas?

Malgré tout cela, le groupe de travail favorise nettement le secteur bancaire sans toutefois expliquer en quoi cela pourra profiter aux consommateurs et à l'ensemble des services financiers ou économiques. Ultimement, nous aimerions que le secteur bancaire soit soumis aux mêmes forces concurrentielles que le sont les cabinets de courtage d'assurances de dommage. C'est le point sur lequel doivent porter les efforts de la politique fédérale au moment où l'on se parle.

We urge the members of your committee and the federal government to stop and think and to examine this important point before adopting the measures in the MacKay report. There is no hurry. In fact, our biggest competitors on the world scene, the American banks, have told us that Canada is light years ahead of the rest of the world. Do not rush your decisions. Once a decision is made, there is no way of going back; that is the danger. We know that most Canadians are not aware of the problems raised by the Mackay report.

Moreover, the report recommends major changes, not only for banks but for Canadian businesses as a whole. We have to be aware of this. In this regard, we ask you to make the decisions that have to be made.

Senator Hervieux-Payette: You talk about unfair competition by banks if they enter this market by selling through their branches. This competitor would have all the information about your business and vice versa. I understand that.

The dilemma that comes up is that of insurance companies; you do not consider them as your competitors when they sell directly to consumers. What is the difference between a bank selling an insurance product and an insurance company that, when all is said and done, does not go through a broker's office?

Mr. Ballard: We consider that insurers who do business directly with the public are our competitors and that they compete on an equal footing. The Insurance Brokers Association of Canada and the Regroupement are not against the fact that banks sell insurance. Banks have been able to sell insurance through subsidiaries since 1992.

We would like for that to continue, that banks obtain or buy insurance companies and have their subsidiaries. We do not want customers who take out a mortgage or borrow from a bank to have to buy insurance when they take out their loan.

When you ask for a mortgage, you are not in a position to negotiate. You are in a position of weakness. It is easy for the banks to insist that you take out insurance with them.

Senator Hervieux-Payette: Is Quebec ahead of the rest of the country or is Quebec going to be left behind with Caisses populaires that sell all kinds of products?

Mr. Louis Proulx, Insurance Brokers Association of Canada: One thing is certain. If you are referring to Bill 188 that has just been adopted in Quebec by studying the amendments to the old Bill 134 and by trying to gauge the intentions of the present government, it is a decision that was not taken in the interest of the consumer. In my opinion, the decision was taken to promote a political ideology, to give a Quebec deposit institution advantages over other organizations to make it still more solid.

So, they passed a law that was made to measure for a specific deposit institution. They granted it all sorts of advantages that the federal government, in its wisdom, did not give the banks. They

Nous incitons les membres de votre comité et le gouvernement fédéral à s'arrêter pour réfléchir et à examiner ce point important avant d'adopter les mesures contenues dans le rapport MacKay. Rien ne presse. De fait, notre plus gros concurrent sur la scène mondiale, les banques américaines, nous ont dit que le Canada se trouve à des années-lumière devant tout le monde. Ne prenons pas des décisions à la hâte. Une fois la décision prise, il n'y a pas moyen de revenir en arrière; c'est le danger. Nous sommes conscients que l'ensemble des Canadiens n'est pas sensibilisé aux problématiques soulevées par le rapport MacKay.

Par ailleurs, le rapport préconise des changements majeurs, non seulement pour les banques mais pour l'ensemble des sociétés canadiennes. Il faut en être conscient. À cet égard, nous vous demandons de prendre les décisions qui s'imposent.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous parlez de la concurrence déloyale des banques si elles entrent dans ce marché par la distribution dans les succursales. Ce concurrent aura toutes les informations sur votre entreprise et vice versa. Je comprends cela.

Le dilemme qui se pose est celui des compagnies d'assurance; vous ne les considérez pas comme vos concurrents lorsqu'elles vendent directement aux consommateurs. Quelle est la différence entre une banque qui vendrait un produit d'assurance et une compagnie d'assurance qui, en fin de compte, ne passe pas par un bureau de courtier?

M. Ballard: On considère les assureurs qui font affaire directement avec le public comme nos concurrents et ils compétitionnent sur une base équitable. L'Association des courtiers d'assurance du Canada et le Regroupement ne sont pas contre le fait que les banques vendent de l'assurance. Les banques ont le droit maintenant d'en vendre par l'entremise de filiales depuis 1992.

On aimerait que cela continue, que les banques obtiennent ou achètent des compagnies d'assurances et aient leurs filiales. On ne veut pas que le client qui fait un emprunt hypothécaire ou autre à la banque se voit forcé de prendre l'assurance en même temps que son emprunt.

Au moment où on sollicite une hypothèque, on n'est pas en position de négociation, on est en position de faiblesse. Il est facile pour la banque d'exiger que l'on souscrive à son assurance.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce que le Québec est en avant du reste du pays ou si le Québec va prendre du recul avec les Caisses populaires qui vendent tous les produits?

M. Louis Proulx, Association canadienne des courtiers d'assurance du Canada: Une chose est certaine. Si vous faites référence à la Loi 188 qui vient d'être adoptée au Québec en étudiant les modifications de l'ancienne Loi 134 et en scrutant les intentions du gouvernement actuel, cette une décision n'a pas été prise dans l'intérêt du consommateur. À mon avis, cette décision a été prise pour promouvoir une idéologie politique, pour permettre à une institution de dépôt québécoise d'avoir des avantages avant d'autres organismes pour lui permettre d'être encore plus solide.

À partir de ce moment, on a créé une loi faite sur mesure pour une institution de dépôt très spécifique. On lui a permis toutes sortes d'avantages que le gouvernement fédéral, dans sa sagesse, gave it advantages that, over the short and medium terms, will greatly reduce the number of small companies specializing in providing insurance services in Quebec.

This process was started, in 1987, in the grey zones for that deposit institution. Bill 188 made a clean sweep and they said: We will forget that, now you are allowed to do it. Moreover, we are going to give you the legal right to do it and we are going to give you other advantages too. That is what is happening now. It is ironic that Robert Ballard arrived here from the brokerage companies conference that is taking place right now in Quebec City. The Liberal Party of Quebec recognized the injustice that was created. In his electoral platform, Mr. Charest promised insurance brokers and the insurance industry that he would correct those injustices.

Insurance brokers — including our competitors, the Bélairs, the Wawanesas, the Allstates of this world — want fair and equitable rules of the game for everybody. We think that selling insurance in a bank branch is not fair and equitable. They use information from their bank files. They can easily influence people and promote extra products when they make loans. Those things are uncomfortable for the consumer.

I would go even further. Before the adoption of Bill 188, a common front was created and consumer associations in Quebec were against Bill 188 in its present form. Moreover, the Canadian Federation of Independent Business was against it. Those are not insurance brokers. That is Mr. and Mrs. Everybody. The government of Quebec has always said that its policies should meet the needs of consumers. Why is going against these associations?

We are talking about a regulation that is not fine tuned. Did the government of Quebec make the right decision for the interest of consumers? As brokers, I am an insurance broker in Laval, we think they acted out of ideology. That is a totally different debate.

Senator Hervieux-Payette: Your colleagues in the Maritimes told us about a conflict of interest when settling claims. It is not necessarily at the time of sale that the conflict exists. Rather, it is when a consumer's claim is being settled. When you buy a car financed by the bank, if there is an accident, it has to settle the claim. Your colleagues told us that the consumer has little chance of winning because the person who is defending his cause is the same person who was party to all stages of the transaction.

How is it that this argument did not hold up in Quebec since, in any case, we are the only ones to come out ahead? In a way, that is the question that arises in the only province in Canada where they have that situation. In our report, we go a bit further. We say that we would even like for the Caisses populaires to become banks. That means they would begin the transaction with the rights acquired in the field of automobiles, in the field of insurance, if they acquire the status of banks. They will ask us, as legislators, to grant them the rights they acquired before.

n'a pas permis aux banques. On lui a donné des avantages qui vont, à court terme et à moyen terme, réduire beaucoup de petites entreprises qui se spécialisent dans l'offre de services d'assurances au Québec.

Ce processus a été amorcé, en 1987, dans des zones grises pour cette institution de dépôt. La Loi 188 a passé l'éponge et on a dit: on oublie cela, maintenant vous avez le droit d'en faire, on va vous donner en plus le droit légal de le faire et on va vous donner d'autres avantages. C'est ce qui se passe actuellement. Il est ironique que Robert Ballard arrive du congrès des regroupements des cabinets de courtage qui a lieu à Québec actuellement. Le Parti libéral du Québec a reconnu l'injustice qui avait été créée. Dans sa plate-forme électorale, M. Charest s'est engagé auprès des courtiers d'assurance et de l'industrie de l'assurance à corriger ces injustices.

Les courtiers d'assurance — aussi bien nos compétiteurs, les Bélair, les Wawanesa, les Allstate de ce monde — veulent des règles du jeu justes et équitables pour tous. Nous pensons que de vendre de l'assurance à l'intérieur d'une succursale bancaire n'est pas une manière juste et équitable. On utilise les informations des dossiers bancaires. On peut facilement influencer quelqu'un et promouvoir un produit accessoire lors d'une opération financière de prêt. Ces choses sont inconfortables pour le consommateur.

Je vous dirais même plus. Avant l'adoption de la Loi 188, un front commun a été créé et les associations de consommateurs du Québec étaient contre le projet de loi 188 tel qu'il est. En plus, la «Canadian Federation of Independant Business» était contre. Ce ne sont pas des courtiers d'assurance; ce sont des messieurs et des madames Tout-le-monde. Le gouvernement du Québec a toujours affirmé que sa politique devait répondre aux besoins des consommateurs. Pourquoi va-t-il à l'encontre de ces associations?

On parle d'une réglementation qui n'est pas au point. Est-ce que le gouvernement du Québec a pris la bonne décision dans l'intérêt des consommateurs? Comme courtiers, je suis un courtier d'assurances de Laval, nous pensons qu'ils ont agi en fonction d'une idéologie politique. C'est un tout autre débat.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vos collègues des Maritimes nous ont parlé du conflit d'intérêts au moment du règlement d'un sinistre. Ce n'est pas nécessairement au moment de la vente que le conflit existe; c'est plutôt au moment du règlement d'un sinistre d'un consommateur. Lors de l'achat d'une voiture financée par la banque, s'il y a un accident, elle doit régler le sinistre. Vos collègues nous disaient que le consommateur avait peu de chance de gagner sa cause puisque la personne qui défendait sa cause était la même qui était partie à toutes les étapes de la transaction.

Comment cet argument n'a-t-il pas pu prévaloir au Québec puisque, de toute façon, on est seul à avoir le pas?C'est un peu la question qui se pose dans la seule province au Canada où cette situation se retrouve. Dans notre rapport, on va un peu plus loin. On dit que l'on souhaiterait même que les Caisses populaires deviennent des banques. Cela veut dire qu'ils commenceraient la transaction avec des droits acquis dans le domaine de l'automobile, dans le domaine de l'assurance, si elles acquièrent le statut de banque. On va nous demander, comme législateurs, de leur conférer les droits acquis antérieurement.

This equation is difficult: If we say no to those who are governed by the Bank Act, and to those who will be subject to the new rules, the former will say to us: Listen, we have to keep our acquired rights because we have a tradition to back us up. When a business is subject to another jurisdiction, when it has enjoyed certain advantages, it keeps those privileges. That means we would have two kinds of institutions in Quebec.

We are facing up to the dilemma. You prefer the MacKay report recommendations of having conglomerates with independent structures and mechanisms for delivering independent services.

Mr. Ballard: As Mr. Proulx mentioned, the Liberal Party has promised to amend Bill 188.

Senator Angus: That is because of the arrival of the good Conservatives in Quebec.

Mr. Ballard: The person who presented it this morning is a Conservative. He told me: I am red in the head when I get up, but my body is still blue.

Mr. Proulx: He is a good federalist, we can all agree on that.

Mr. Ballard: Before the caisses get the right to sell insurance in their branches, the government should pass a new Bill 167 in which their constitutions would be amended. If the bill is passed, the Regroupement des cabinets de courtage d'assurances will probably question the constitutionality of the Caisses populaires precisely because it does not want a precedent, a grand-father clause and an obligation to keep the insurance.

Senator Hervieux-Payette: If Bill 188 does not apply tomorrow morning in its entirety, you will not have a brokerage firm or a broker that will sell insurance in the caisses populaires. That is not possible at this moment. There is another step to be taken.

Mr. Ballard: Only 60 of the 583 sections of bill 188 have been accepted. Moreover, if we talk about Bill 188, I think that in the annals of Canadian politics, no bill has ever contained 583 sections, more than 300 amendments and 250 sections that have not been discussed. Suddenly, we are gagged and the bill is passed. So, 250 sections were not even discussed. It will be at least two years before these sections are applied. We hope these changes will help us.

In insurance, the sale really materializes when there is a claim. That is when the contract materializes. When we met with Quebec legislators, we talked, for example, about the situation where a person has financial difficulties and has his house insured with the Caisse populaire. If that house burns down, the caisse or bank would know immediately that the owner has financial difficulties. It would delay payment just to make him eventually accept a settlement. We discussed that at length with Minister Landry.

Senator Hervieux-Payette: You recognize that there is a risk of conflict of interest.

Mr. Ballard: Yes.

Cette équation est difficile: si on dit non à ceux qui sont gouvernés par la Loi sur les banques et à ceux qui y seront assujettis en vertu des nouvelles règles, les premiers nous diront: écoutez, il faut conserver nos droits acquis parce qu'on a une tradition dans notre droit. Quand une entreprise est soumise à une autre juridiction, qu'elle a bénéficié de certains privilèges, elle continue à garder ces privilèges. Cela veut dire qu'on aurait deux sortes d'institutions au Québec.

Nous faisons face à un dilemme. Vous préférez ces recommandations du rapport MacKay d'avoir ces conglomérats avec des structures indépendantes et des mécanismes de livraison des services indépendants.

M. Ballard: Comme M. Proulx l'a mentionné, le Parti libéral s'est engagé à amender le projet de loi 188.

Le sénateur Angus: C'est à cause de l'arrivée des bons conservateurs au Québec.

M. Ballard: Celui qui l'a présenté ce matin est un conservateur. Il m'a dit: je suis rouge de la tête en montant, mais mon corps est encore bleu.

M. Proulx: C'est un bon fédéraliste, on va s'entendre là-dessus.

M. Ballard: Avant que les caisses aient le droit de vendre de l'assurance dans leurs succursales, le gouvernement doit adopter un nouveau projet de loi 167 où il va modifier leur constitution. Si le projet de loi est adopté, le Regroupement des cabinets de courtage d'assurances va probablement mettre en doute la constitutionnalité des Caisses populaires parce qu'on ne veut justement pas d'un précédent, d'une clause grand-père et d'une obligation de garder l'assurance.

Le sénateur Hervieux-Payette: Si la Loi 188 ne s'applique pas demain matin dans son entier, vous n'aurez pas un bureau de courtage ou un courtier qui vendra de l'assurance dans les caisses populaires. Ce n'est pas possible au moment où on se parle. Il y a une autre étape à franchir.

M. Ballard: Seulement 60 des 583 articles de la Loi 188 ont été acceptés. D'ailleurs, si on parle de la Loi 188, je pense que dans les annales politiques canadiennes, il n'est jamais arrivé qu'un projet de loi contienne 583 articles, plus de 300 amendements et 250 articles non discutés. Soudainement on impose le bâillon et le projet de loi est adopté. Donc 250 articles n'ont même pas été discutés. Cela va prendre un minimum de deux ans avant que ces articles soient mis en application. On espère des changements qui vont nous aider.

En assurance, la vente se matérialise vraiment lorsqu'il y a un sinistre. C'est à ce moment que le contrat se matérialise. Quand on a rencontré les législateurs québécois, on a parlé, par exemple, d'une situation où quelqu'un a des difficultés financières et que sa maison est assurée avec la Caisse populaire. Si cette maison passait au feu, immédiatement la caisse ou la banque saurait que le propriétaire a des difficultés financières. Elles prolongeraient le délai de paiement juste pour lui faire accepter à un moment donné un règlement. On en a parlé amplement au ministre Landry.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous reconnaissez qu'il y a ce risque de conflit d'intérêts?

M. Ballard: Oui.

Senator Hervieux-Payette: The structure proposed in the MacKay report will allow financial conglomerates to sell different services independently. By sharing technology, a service company can help the various branches, on a technological level, to provide quality services while reducing costs and conserving the independent integrity of each structure. Does that the proposal of the report match the philosophy of your organization?

Mr. Proulx: What is important for us is that the rules of the game be fair. That is the first thing for everybody since we are not talking about pillars of finance. I am a businessman with about thirty employees. I think I am pretty big in Laval, but in the metropolitan region, I am tiny. When I compare myself to a Caisse populaire, I am still tinier. Compared to a bank, the caisse is very, very tiny.

If the rules are not fair, small businesses will disappear. The first thing to do is to give financial mega-organizations the means to distribute products that they distribute well. The second very important thing is the professional qualification side of things. We have a problem if the people who advise you in large conglomerates are not competent, if, on the ethics level, they cannot be reprimanded for the bad advice they give customers.

We have to pay attention to the machine. The machine replaces the person when we get into advising clients, as insurance brokers do, on the best product available to suit their needs, it is very obvious that we have to be careful. The third point concerns personal information.

I still have not found out what an NBNA credit card is. I would love to know. I would not want that, in insurance, such things happen with my customers, that is, insure themselves with companies they do not know and wonder where they are at when things go wrong.

Those mega-machines make it possible to exchange information and if we do not control that, we have a problem. In your wisdom, you have studied the problem in the past. You said: You can sell insurance, go ahead with branches, things that CIBC does now. It sells, it has an insurance company called CIBC. To my knowledge, it does not do much business in Quebec. It gets by ok as the business part. That brings me to Desjardins.

They gave Desjardins the power to do sales. They have cornered up to 11 per cent of the market since 1997. Before getting into insurance, I was in a highly competitive business — food. Getting 1 per cent of the market cost a fortune. They did it in just about 11 years. They took 11 market points and their share is still growing. They seem to be levelling off at the moment because the industry has adapted and has corrected its aim. Many brokers and insurers are proactive and show customers the validity of what they do. They have a marketing problem. They forget to tell what they do well.

Le sénateur Hervieux-Payette: La structure proposée dans le rapport MacKay permettra à un conglomérat financier de vendre différents services de façon indépendante. En partageant une certaine technologie, une entreprise de services peut aider sur le plan technologique les différentes succursales à donner des services de qualité tout en réduisant les coûts et tout en gardant de façon indépendante l'intégrité de chaque structure. Est-ce que cette proposition du rapport correspond à la philosophie de votre organisation?

M. Proulx: L' important pour nous est que les règles du jeu soient équitables. C'est la première des choses pour tout le monde parce qu'on ne parle pas de piliers financiers. Je suis un entrepreneur avec une trentaine d'employés. Je me pense beau et fin à Laval, mais dans la région métropolitaine, je suis un tout petit. Quand je me compare à une Caisse populaire, je suis encore très petit. Quand la caisse se compare à une banque, elle est encore très, très petite.

Si les règles ne sont pas équitables, des petits entrepreneurs vont disparaître. La première chose à faire est de donner des moyens à des méga-organismes financiers pour distribuer des produits que l'on distribue bien. La deuxième chose très importante est l'aspect des qualifications professionnelles. On a un problème si les gens qui vous conseillent dans des multi-conglomérats ne sont pas compétents s'ils ne peuvent pas être, sur le plan déontologique, réprimandés pour de mauvais conseils qu'ils donneraient aux clients.

Il faut faire attention à la machine. La machine remplace l'Homme mais quand on rentre dans le conseil aux clients, comme les courtiers d'assurance font, sur le meilleur produit disponible en fonction de leurs besoins, il est bien évident qu'il faut être prudent. Le troisième point concerne les renseignements personnels.

Je n'ai pas encore découvert ce qu'était une «NBNA credit card». J'aimerais bien le savoir. Je ne voudrais pas que dans l'assurance, des choses pareilles se produisent pour mes clients, c'est-à-dire s'assurer avec des compagnies qu'ils ne connaissent pas et qu'ils se demandent où elles sont quand cela va mal.

Ces méga-machines permettent l'échange d'information et si on ne la contrôle pas, on a un problème. Dans votre sagesse, vous avez étudié ce problème dans le passé. Vous avez dit: vous pouvez vendre de l'assurance, allez-y avec les succursales, choses que CIBC fait actuellement. Elle vend, elle a une société d'assurance qui s'appelle CIBC. À ma connaissance, elle n'est pas très présente au Québec. Elle se débrouille bien comme partie d'affaires. Cela m'amène à Desjardins.

On a donné le pouvoir à Desjardins de faire des ventes. Ils ont accaparé jusqu'à 11 p. 100 des parts de marché depuis 1997. Je viens d'un milieu hautement compétitif avant d'avoir fait de l'assurance, c'est-à-dire de l'alimentation. Prendre un point de part du marché coûte drôlement cher. Ils ont fait cela en pratiquement 11 ans. Ils sont allés chercher 11 points du marché et leurs parts continuent toujours à grandir. Ils semblent vouloir plafonner actuellement parce que l'industrie s'est adaptée et a corrigé son tir. Plusieurs courtiers et assureurs sont pro-actifs et démontrent au client le bien-fondé de ce qu'ils font. Il y avait un

They are starting to wake up and do that. When we compare advertising among insurance brokers, insurers and Caisses populaires, I can tell you that they spend money on advertising to promote what they do. Compared to them, I would hold out for a week. They can advertise all year long with their money. It is incredible what they spend on advertising.

It is important for us, when you give additional advantages to banks to sell insurance, that we can play by the rules of the games that you are going to set up as business people because we have been here for quite a while.

Senator Angus: I would like to know if both of you are insurance brokers for little firms. Mr. Proulx, you are in brokerage in Laval.

Mr. Proulx: I am an insurance broker. My father was an insurance broker. When I started 15 years ago, my father worked in the basement of our business and he had three employees. My brother and I took over the business. I am proud to say that we have 35 employees, we are 100 per cemt independent. We took over from our father because we benefited from the education our father gave us to build up our business and to provide work for 35 employees.

Mr. Ballard: He is one of the big agencies. We are a bit smaller. We have a dozen employees in the Montreal area.

Senator Angus: You say you represent 850 brokerage firms. I would just like to know if big firms like Marsh & Mack, Johnson & Higgins and little ones like yours see the MacKay report and its conclusions differently.

Mr. Proulx: Yes, when you talk about Marsh & Mack, Johnson & Higgins, after having seen what has happened over the last year, we are talking about American multinationals. We are no longer talking about Canadian brokers. I have to be careful because I am not an expert on figures but, as I see it, there are no more Canadian megafirms. Dale and Parizeau, the jewel of Quebec brokerage was sold to an American multinational. You should see the insurance those guys sell. It is like an NBNA; you wonder where it comes from, but they do sell marvellous policies. It is extraordinary; they give consumers everything. You wonder where the money goes. Aon and Marsh & Mack have a credo that is strongly orientated towards big companies. Those insurers specialize in corporate insurance.

Senator Angus: Big companies.

Mr. Proulx: Big companies.

Senator Angus: Factories, global industries.

Mr. Proulx: That is right. We, on the other hand, insure Mr. and Mrs. Everybody, small- and medium-sized businesses, businesses that serve their home province very well. In certain cases, when you are authorized and your professional quality is

problème de mise en marché. Ils oublient de dire ce qu'ils font de bien.

On commence à le faire et à se réveiller. Quand on compare la publicité entre les courtiers d'assurance, les assureurs et les Caisses populaires, je peux vous dire qu'on dépense en publicité pour promouvoir ce qu'on fait. Par rapport à eux, je tiendrais une semaine. Ils peuvent faire une campagne à l'année avec leur argent; c'est incroyable de voir l'argent qui se dépense en publicité.

Il est important pour nous, quand vous donnez des droits additionnels à des banques pour vendre de l'assurance, que les règles du jeu que vous allez émettre soient celles dans lesquelles on peut jouer comme entrepreneurs parce que nous sommes là depuis un bon bout de temps.

Le sénateur Angus: J'aimerais savoir si vous êtes tous les deux des courtiers d'assurances pour de petits bureaux. Monsieur Proulx, vous êtes dans le courtage à Laval.

M. Proulx: Je suis courtier d'assurances. Mon père était courtier d'assurances. Quand j'ai commencé il y a 15 ans, mon père travaillait au sous-sol de notre entreprise et il avait trois employés. Mon frère et moi avons pris l'entreprise. Je suis fier de dire que nous avons 35 employés, nous sommes à 100 p. 100 indépendants. On a pris la relève de notre père puis on a profité de l'éducation que notre père nous a donnée pour former notre entreprise et faire travailler une trentaine d'employés.

M. Ballard: Il fait partie des plus gros bureaux. Nous sommes plus modestes. Nous avons une douzaine d'employés dans la région de Montréal.

Le sénateur Angus: Vous dites que vous représentez 850 bureaux de courtage. J'aimerais simplement savoir si des gros bureaux comme Marsh & Mack, Johnson & Higgins et les petits comme les vôtres perçoivent différemment le rapport MacKay et ses conclusions.

M. Proulx: Oui, quand vous parlez de Marsh & Mack, Johnson & Higgins, après avoir vu ce qui s'est passé depuis un an, on parle de multinationales américaines. On ne parle plus de courtiers canadiens. Je veux être prudent parce que je ne suis pas un spécialiste des chiffres, mais selon mon interprétation, il n'y a plus de méga-courtiers canadiens. Dale et Parizeau, le fleuron québécois du courtage a été vendu à une multinationale américaine. Vous devriez voir les assurances que ces gens vendent. Cela ressemble à NBNA; on se demande d'où cela vient, mais ils font de merveilleuses polices. C'est extraordinaire; ils donnent tout aux consommateurs. On se demande où l'argent va? Aon et Marsh & Mack ont un credo hautement orienté vers la très grosse entreprises. Ces assureurs se spécialisent dans l'assurance des entreprises.

Le sénateur Angus: Des grosses compagnies.

M. Proulx: Des grosses compagnies.

Le sénateur Angus: Des usines, des industries globales.

M. Proulx: Justement, nous on assure monsieur et madame Tout-le-monde, les PME, des entreprises qui rayonnent très bien dans leur province. Dans certains cas, quand tu es autorisée et que ta qualité professionnelle corresponde à des équivalents au niveau equivalent at the provincial level, you can insure companies that do business in Ontario, in Quebec, in the Maritimes.

The big agencies do not employ the same number of people as the small and medium insurance brokerages. You know, we are from Laval, we are small, we are completely different.

Senator Angus: That is another kettle of fish. The big agencies are not afraid of the banks.

Mr. Proulx: No, Aon, Reed, Stenhouse are as big as some small banks in our area. You are not talking about the same thing. If we draft a law that suits them, they will get still bigger and we will slowly die off. We cannot beat Aon, Reed, Stenhouse and the medium-sized businesses at their own game. When you talk about Aon, you are talking big bucks.

Senator Angus: That having been said, at Halifax yesterday, a securities broker has a small company. Unlike you, he loves the idea of bank mergers, where more services will be sold by banks. Given Canadian mentalities, more little companies can set up with no problem because the market would like to have new players.

Mr. Ballard: You are talking about bank mergers. We are talking about insurance. I do not know what mergers have to offer us.

Senator Angus: No, but by analogy, you had mergers between Aon, Reed, Stenhouse and Parizeau, then Marsh, Willis and Sedwick. That gives you, if I understand the situation correctly, lots of chances to do business. You are doing more business. There are other things. Your association has grown. I wonder whether such mergers might not be the best thing that could happen to you.

Mr. Ballard: Mergers make it possible for big companies in the Montreal area to get bigger. But in the Gaspé, in Lac Saint-Jean, on the North Shore, there are no Aons, no Marsh & Macks. Since the Caisses populaires Desjardins have been selling insurance in Quebec, 42 per cent of the agencies have disappeared. In the rest of Canada, there has been an increase.

Back in 1987, there were 2,700 brokerages. Now, there are only between 1,500 and 1,700 left. We do not have the exact figures. We think that, if the MacKay report is adopted as is, there would not be more than 600 to 800 left.

Senator Angus: Do you know that, in England, there is no problem with selling insurance in bank branches. They have all sorts of brokers, all sorts of small brokerage businesses and things work very well there. You presented briefs to the MacKay commission and the points you raised were not accepted. I wonder why.

Mr. Ballard: I do not have the exact figures for England. In France, there are more than 600 banks, in the United States, more than 10,000. In France, in England, banks have to merge to do what they do best: financing, credit, investment. They have to take care of their customers. In Canada, there are six banks and they

provincial, tu peux assurer des entreprises qui font affaire en Ontario, au Québec, dans les Maritimes.

Les grandes bureaux n'emploient pas le même nombre de personnes que les petits et les moyens courtiers d'assurance. Vous savez, on est de Laval, on est petit, on est complètement différent.

Le sénateur Angus: C'est une autre paire de manches. Ces gros bureaux n'ont pas peur des banques.

M. Proulx: Non, Aon, Reed, Stenhouse sont aussi gros que certaines petites banques chez nous. On ne parle pas de la même chose. Si on fait une loi en fonction d'eux, ils vont être encore plus gros et on va disparaître tranquillement. On ne peut pas se battre à armes égales avec Aon, Reed, Stenhouse et des entreprises de taille moyenne. Quand on parle d'Aon, on parle de jumbo.

Le sénateur Angus: Cela étant dit, à Halifax hier, un courtier dans les «Securities», possède une petite compagnie. Contrairement à vous, il adore l'idée d'une fusion des banques, où plus de services seront vendus par les banques. Étant donné les mentalités canadiennes, plus de petites compagnies s'établiront sans aucun problème parce que le marché aimerait avoir des nouveaux joueurs.

M. Ballard: Vous parlez de fusion de banques. Nous parlons d'assurances. Je ne sais pas ce que la fusion peut donner.

Le sénateur Angus: Non, mais par analogie, vous aviez des fusions entre Aon, Reed, Stenhouse et Parizeau, puis Marsh, Willis et Sedwick. Cela vous donne, si j'ai bien compris la situation, amplement d'occasions de faire des affaires. Vous avez augmenté votre chiffre d'affaires. Il y en a d'autres. Votre association a grandi. Je me demande si de telles fusions sont ce qui pourrait vous arriver de mieux.

M. Ballard: Des fusions permettent dans la région de Montréal à des gros bureaux de devenir gros. Mais en Gaspésie, au Lac Saint-Jean, sur la Côte Nord, des Aon, des Marsh & Mack n'existent pas. Depuis que les Caisses populaires Desjardins vendent de l'assurance au Québec, 42 p. 100 des bureaux ont disparu. Dans le reste du Canada, cela a augmenté.

Je vais revenir en 1987. Il y avait 2 700 bureaux de courtiers. En ce moment, il en reste entre 1 500 et 1 700; on n'a pas les chiffres exacts. On pense qu'avec le rapport MacKay, adopté tel qu'il est, il en restera entre 600 et 800.

Le sénateur Angus: Savez-vous qu'en Angleterre, il n'y avait aucun problème pour vendre de l'assurance dans les succursales des banques. On a toutes sortes de courtiers, toutes sortes de petites entreprises en courtage et cela marche très bien. Vous avez présenté vos mémoires à la commission MacKay et les points que vous avez soulevés n'ont pas été acceptés. Je me demande pourquoi.

M. Ballard: Je n'ai pas les chiffres exacts pour l'Angleterre. En France, il y a au-dessus de 600 banques, aux États-Unis, au-dessus de 10 000. En France, en Angleterre, les banques sont obligées de se fusionner pour faire ce qu'elles font de mieux: du financement, du crédit, du placement. Elles sont obligées de

want to drop that to two or three. They do not put any effort into helping their customers.

Senator Angus: Many other banks are going to come before we allow bank mergers.

Mr. Ballard: Yes, but I do not know whether the banks will apply pressure to prevent others from entering. I can tell you that, in other countries, the banks are so busy competing, serving their customers, that they do not have time to sell insurance. That is why in France, they do not have to go looking for 5 per cent of the market. But here, they do not have to compete, to provide service. In some areas, the Caisses populaires make you pay when you want to do business with a teller. They want people to use the machines. They do not want people to go see them.

Senator Angus: I would like to be sure, Mr. Ballard, that you are not crying crocodile tears. In English, we have an expression: "Me thinks ye protest too much." Your colleagues in the Insurance Brokers Association testified and they pleaded that the thing would be terrible, that they would lose their businesses, that it would be a damned disaster.

You say in your brief — and I do not understand that — on page 6:

Deposit institutions resort to intimidation and use their dominant position to put us on the street.

With all the respect I have for insurance brokers, I think you are overstating the case.

Mr. Ballard: There was a case in Alberta where a bank refused to lend money to an insurance broker and told him — the broker testified in Alberta — they would not lend the money because they were going to take away his clientele.

Mr. Proulx: In Quebec — I hate to use this argument — we are distinct from the rest. Since 1987, the Caisses populaires can sell insurance. They got the right to sell it in their branches.

I was referring to this gray zone. They took 11 per cent of the market. There were about 2,500 brokerage firms, give or take a couple of hundred. Today, there are about 1,500; 1,000 have disappeared. The Caisses populaires, compared to the six big Canadian banks, are nothing. They spend fortunes to dress up their image but if you compare them to the Royal Bank or the Bank of Montreal, they are very small. They are real lightweights, but they have managed to shut down the businesses of 1,000 of my fellow brokers. So, imagine the six big banks! It is okay to tell us to go out and fight, they will tell us on the streets: You are nice guys, so we will lend you some money.

In Quebec, we asked Desjardins to create a Society of Caisses populaires. They refused and we fought with our Finance Minister for the right to fight in the same arena, to offer deposit loans. s'occuper de leur clientèle.Au Canada, il y a six banques; elles veulent tomber à deux, trois banques. Elles ne s'occupent pas d'aider leurs clients.

Le sénateur Angus: Beaucoup d'autres banques vont venir avant qu'on permette la fusion des banques.

M. Ballard: Oui, mais je ne sais pas si les banques ne viendront pas faire des pressions pour ne pas qu'il y en ait d'autres. Je peux vous dire que dans les autres pays, les banques sont tellement occupées à concurrencer, à donner du service à leurs clients qu'elles n'ont pas le temps de faire de l'assurance. C'est pour cela qu'en France, elles n'ont pas à aller chercher 5 p. 100 du marché. Mais ici, elles n'ont pas à se concurrencer, à offrir du service. Les Caisses populaires exigent un montant, dans certaines régions, quand on veut faire des transactions au guichet. Elles veulent que les gens aillent devant les machines. Elles ne veulent plus que les gens aillent les voir.

Le sénateur Angus: J'aimerais être sûr, monsieur Ballard, que vous ne pleurez pas des larmes de crocodile.On a une expression anglaise: «Me thinks ye protests too much». Vos collègues de «Insurance Brokers Association» ont témoigné et ils ont plaidé que l'affaire sera terrible, qu'ils perdront leurs affaires, que cela serait un maudit désastre.

Vous dites dans votre mémoire — et je ne saisis pas cela — à la page 6:

Les institutions de dépôt font de l'intimidation et elles exploitent leur position dominante pour nous mettre dans la rue.

Avec tout le respect que j'ai pour les affaires de courtage d'assurances, «I think you're overstating the case.»

M. Ballard: On a eu un cas en Alberta où la banque a refusé de prêter de l'argent à un courtier d'assurances en lui disant — le courtier a témoigné en Alberta — qu'elle ne lui prêtait pas d'argent parce qu'il était pour lui prendre sa clientèle.

M. Proulx: Au Québec — je déteste utiliser cet argument — on est distinct des autres. Depuis 1987, on a donné aux Caisses populaires le droit de vendre de l'assurance. Elles ont pris le droit de les vendre à l'intérieur de leur succursale.

Je faisais référence à cette zone grise. Ils ont pris 11 p. 100 du marché. On était 2 500 cabinets de courtage à quelques centaines près, aujourd'hui, on est près de 1 500; 1 000 ont disparu. Les Caisses populaires à côté des six grandes banques canadiennes, ce n'est rien. Elles dépensent des fortunes pour remonter leur image, mais si on les compare à la Banque Royale ou à la Banque de Montréal, elles sont très petites, elles pèsent très peu dans la balance et elles ont réussi à fermer les entreprises de 1 000 de mes confrères. Alors, imaginez-vous les six grandes banques! C'est bien beau de dire qu'on va se battre, qu'on va dire dans la rue : on est bon, on est fin, puis on va vous prêter de l'argent.

Au Québec, on a demandé à Desjardins de se former une Société de Caisses populaires. Elles ont refusé et on s'est battu avec notre ministre des Finances pour pouvoir avoir le droit de se battre sur le même champ de bataille, d'offrir des prêts de dépôt.

You should have seen them try like the Devil to take back the slogan they are using now to stop us from starting up because they saw us as a threat. We could have given their customers mortgages and taken market share from them. If you call that fair competition, it is not. They want to come after what we sell well and what we provide well but, in exchange, they do not want to give us anything.

If you let banks sell insurance with their data banks in their branches, using all their financial power to advertise to attract customers and if I cannot go after new products for my clients, sooner or later I am doomed to disappear.

If that is what you want, you will have the same result as when I was President of Brokers of Canada. We walked the streets of every little village only to find empty streets and closed businesses. By supporting such positions, by giving rights to the strongest with the most means, you will close down the little regions. I do not know what region you come from but I have visited just about every province in Canada and seen a lot of empty streets, closed businesses and automatic tellers. I see fewer and fewer open banks. So, if that is what you want to do in insurance, go ahead, give them all their powers.

Senator Angus: I thought banks went after bigger fish and had not any interest in selling insurance in their branches.

Mr. Proulx: No, but that is not what they wanted to sell.

Senator Angus: The MacKay commission did some studies. It surprises me, given the nature of its recommendations for the public interest in Canada, that it ignored your arguments.

Mr. Ballard: The report is 1,000 pages long. In Canada, insurance employs 100,000 people. In the 1,000-page report, three pages deal with general insurance.

If you say it did a major study and devoted just three pages to an industry that employs 100,000 people, that there will probably be job losses. I think it forgot to study a little something.

Senator Angus: That is why I asked the question.

Mr. Proulx: That is very true, look at the capital of the six big banks, then look at the entire insurance industry: three pages out of a 2,000-page report. We are not talking about the same economic weight. Those people want more powers so they can come and get the last three pages we have left.

The committee adjourned.

Vous auriez dû voir les Caisses populaires se débattre dans l'eau bénite pour reprendre leur slogan qu'elles utilisent actuellement pour nous empêcher de démarrer cela parce qu'elles nous voyaient comme une menace. On aurait pu vendre des hypothèques à leurs clients puis aller chercher leur part de marché. Si vous appelez cela de la juste concurrence, ce n'est pas de la juste concurrence. Elles veulent venir chercher ce qu'on vend bien et ce qu'on donne bien, mais en échange, elles ne veulent rien nous donner.

Si vous permettez aux banques de vendre de l'assurance avec leur banque de données à l'intérieur de leurs succursales, en utilisant tout leur pouvoir financier pour faire la publicité attirant le client et si moi, je ne peux aller chercher de nouveaux produits pour mes clients, je suis voué tôt ou tard à la disparition.

Si c'est ce que vous voulez, vous aurez le même résultat que lorsque j'étais président des courtiers du Canada. On se promenait dans chaque petit village pour aller rencontrer des gens avec des rues vides, des commerces fermés. En appuyant de telles positions, en donnant des droits aux plus forts avec des moyens additionnels, vous fermerez nos petites régions. Je ne sais pas de quelle région vous venez, j'en ai visitées à peu près dans toutes les provinces du Canada, mais des rues vides et des commerces fermés, des guichets automatiques, j'en ai vus beaucoup. Des banques ouvertes, j'en vois de moins en moins. Alors, si c'est cela qu'on veut faire dans l'assurance, allez-y, donnez leur tous les pouvoirs.

Le sénateur Angus: Je pensais que les banques pêchaient des plus gros poissons et qu'elles n'ont aucun intérêt à vendre de l'assurance dans leurs succursales.

M. Proulx: Non, mais ce n'est pas cela qu'elles voulaient vendre.

Le sénateur Angus: La commission MacKay a fait des études. Cela me surprend, étant donné la nature de leurs recommandations pour l'intérêt public au Canada, qu'elle ait laissé de côté vos arguments.

M. Ballard: Le rapport a 1 000 pages. L'assurance, au Canada, représente plus de 100 000 employés. Dans le rapport de 1 000 pages, trois pages traitent de l'assurance générale.

Si vous dites qu'elle a fait une grosse étude et qu'elle n'a consacré que trois pages à une industrie de 100 000 employés, qu'il y aura peut-être quelques pertes d'emplois. Je pense qu'elle a oublié d'étudier un petit bout.

Le sénateur Angus: C'est pourquoi j'ai posé la question.

M. Proulx: C'est très vrai, regardez les capitaux des six grandes banques, puis regardez ceux de toute l'industrie de l'assurance: trois pages sur un rapport de 2 000 pages. On ne parle pas du même poids économique. Ces gens veulent avoir plus de pouvoirs pour venir chercher les trois dernières pages qu'il nous reste.

La séance est levée.

MONTREAL, Friday, October 23, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair. [*English*]

The Chairman: Senators, today we start our second day of hearings in Montreal. We are asking for reactions to the MacKay Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. Our first witnesses this morning are from the Canadian Payments Association. We have Mr. Bob Hammond, the general manager, and Mr. Doug Kreviazuk, who is the director of policy and planning. As usual, we will ask the witnesses to begin with a brief opening statement, and then we will have a number of questions.

Before you begin your opening statement, please give us a brief description of what the Canadian payments system is. We are live on cable television today, and some people might think you are a collection agency or some such association, given the name Before you get into the technicalities of your brief, you might explain for our viewers the roles of the payments system and the Canadian Payments Association.

Mr. Robert M. Hammond, General Manager, Canadian Payments Association: The Canadian Payments Association was established by an act of Parliament in 1980. It has two principal mandates; the first is to establish and operate the national clearings and settlement system, and the second is to plan the evolution of the payments system. Our principal and most important mandate is to make sure that the clearing and settlement system is in place, and that it works efficiently, safely and well.

This principal mandate provides the essential foundation for the payments system. For example, people who deal with cheques want to make sure that, when they deposit a cheque, they will get value for that cheque quickly. If they use a debit card at a retail store, they wish to be sure that the payment will go through, and that everything will be done quickly, efficiently, safely, and confidentially. They do not want that information to be made available to other parties, and they want to be sure that they can rely on the privacy of the transaction.

Similarly, when they use another institution's ABM, they want to be sure that the transaction will be authorized, and that they will get the money. They want to know that there is a system behind them, and that it will make sure that the money that is owed between the different financial institutions as a result of these payment transactions gets paid, and gets paid quickly.

Mr. Chairman, we have an opening statement that we have distributed in hard copy to members of the committee. I wish to go through the highlights of it.

MONTRÉAL, le vendredi 23 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 heures pour étudier la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil. [Traduction]

Le président: Sénateurs, nous entamons aujourd'hui notre deuxième journée d'audiences à Montréal. Nous demandons des réactions au groupe de travail MacKay sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. Nos premiers témoins nous viennent ce matin de l'Association canadienne des paiements. Nous accueillons M. Bob Hammond, directeur général, et M. Doug Kreviazuk, directeur de la politique et de la planification. Comme d'habitude, nous demanderons aux témoins de commencer par une brève présentation préliminaire, et ensuite nous leur poserons un certain nombre de questions.

Avant que vous fassiez votre présentation, veuillez nous donner une brève description du système de paiement canadien. La télévision par câble nous filme en direct aujourd'hui et certaines personnes pourraient penser que vous êtes une agence de recouvrement, ou une association du même genre, en raison de votre nom. Avant d'aborder les subtilités de votre mémoire, vous pourriez expliquer, pour le bénéfice de nos téléspectateurs, les rôles du système de paiement et de l'Association canadienne des paiements.

M. Robert M. Hammond, directeur général, Association canadienne des paiements: L'Association canadienne des paiements a été créée en 1980 par une loi du Parlement. Elle a deux mandats principaux; le premier vise à établir et mettre en œuvre le système national de compensation et de règlement et le deuxième à planifier le développement du système de paiement. Notre mandat principal et primordial consiste à nous assurer que le système de compensation et de règlement est en vigueur et qu'il fonctionne efficacement, sécuritairement et convenablement.

Ce mandat principal fournit le fondement essentiel du système de paiement. Par exemple, les gens qui paient par chèques veulent s'assurer, lors du dépôt d'un chèque, qu'ils obtiendront rapidement la valeur pour ce chèque. S'ils utilisent une carte de débit dans un magasin de détail, ils veulent s'assurer que le paiement sera effectué et que tout sera fait rapidement, efficacement, sécuritairement et confidentiellement. Ils ne veulent pas que cette information soit transmise à d'autres parties et ils veulent s'assurer de pouvoir compter sur le secret de la transaction.

De même, lorsqu'ils utilisent le guichet bancaire d'un autre établissement, ils veulent s'assurer que la transaction sera autorisée et qu'ils obtiendront l'argent. Ils veulent savoir qu'il existe un système en arrière-plan qui s'assurera que l'argent qui est dû entre les différentes institutions financières par suite de ces transactions de paiement sera versé et rapidement.

Monsieur le président, nous avons une présentation préliminaire que nous avons distribuée sur papier aux membres de votre comité. Je vais en passer les points saillants en revue. Two weeks ago, the CPA board of directors met to review the July 1998 discussion paper published by the Department of Finance as a result of its payment system review exercise. The board also reviewed the three recommendations from the Mackay task force — recommendations 13 through 15 — that relate to the payments system.

The recommendations deal with CPA membership requirements, and they also deal with the governance of the CPA from the perspective of public policy oversight. I wish to emphasize that, in general, the board's reaction to these recommendations is very positive.

The board has asked me to stress to the committee that the CPA members welcome the review of the payment system. As I indicated earlier, the CPA was created by an act of Parliament in 1980, and its main objective is to operate the clearing and settlement system. Our legislation has not been amended significantly since 1980, however, and there is no question that it needs to be brought up to date to reflect today's circumstances.

To date, the CPA has prepared five papers for the Department of Finance Payments System Advisory Committee, and those same papers went to the MacKay task force. The papers deal with a number of the issues that are being considered in the context of the review of the payment system.

As a supplementary handout, we have also given you a summary of the positions taken in those papers. We have also provided an overview document that gives you more background on the CPA. It includes a list of our members, and it indicates the names of our directors. We thought that would be interesting to you as well.

The current CPA Act limits membership in the association to the Bank of Canada, the other banks, the trust and loan companies, the credit union and caisses populaires, and other deposit-taking institutions. We currently have 132 members. Interestingly, over 60 per cent of them are non-banks; that is, they are deposit-taking institutions other than banks. Another interesting fact is that in excess of 30 per cent of our members are provincially incorporated and regulated institutions, including institutions of such importance as the Caisse centrale Desjardins, the Alberta Treasury Branches, and the credit unions of a number of the major provinces.

Since the views expressed in our opening statement represent a consensus position of our board, I thought you would be interested to know how our directors are chosen and who they are. Very briefly, the act requires a board of 11 persons. One of the directors is an officer of the Bank of Canada, appointed by the bank, and by virtue of the provisions of the act that director must be chair. Five directors are chosen by the banks, and five are chosen by the non-banks — two by the trust and loan companies, two by the credit union and caisses populaires, and one by the other deposit-taking institutions.

Il y a deux semaines, le conseil d'administration de l'ACP s'est réuni pour examiner le document de travail de juillet 1998 publié par le ministère des Finances à la suite de son examen du système de paiement. Le conseil a également examiné les trois recommandations du groupe de travail MacKay — les recommandations 13 à 15 — qui ont trait au système de paiement.

Les recommandations portent sur les critères d'adhésion à l'ACP et également sur la régie de l'ACP du point de vue de la surveillance des politiques publiques. Je tiens à souligner que, en règle générale, la réaction du conseil à ces recommandations est très positive.

Le conseil m'a demandé d'insister auprès des membres de votre comité sur le fait que les membres de l'ACP accueillent favorablement l'examen du système de paiement. Comme je l'ai mentionné précédemment, l'ACP a été créée par une loi du Parlement en 1980 et son principal objectif consiste à faire fonctionner le système de compensation et de règlement. Toutefois, notre Loi n'a pas été modifiée considérablement depuis 1980 et il est évident qu'elle a besoin d'être mise à jour pour refléter les circonstances actuelles.

Jusqu'à présent, l'ACP a rédigé cinq documents pour le comité consultatif sur le système de paiement du ministère des Finances et ces mêmes documents ont été envoyés au groupe de travail MacKay. Les documents portent sur un certain nombre d'enjeux qui sont envisagés dans le contexte de l'examen du système de paiement.

Comme document complémentaire, nous vous avons également distribué un sommaire des positions adoptées dans ces documents. Nous avons aussi apporté une Vue d'ensemble qui vous donne plus de renseignements sur l'ACP. Elle comprend une liste de nos membres et mentionne les noms de nos administrateurs. Nous avons pensé que cela vous intéresserait aussi.

L'actuelle Loi sur l'Association canadienne des paiements limite l'adhésion au sein de notre association à la Banque du Canada, aux autres banques, aux sociétés de fiducie et de prêt, aux sociétés coopératives de crédit et aux caisses populaires ainsi qu'aux autres institutions de dépôt. Nous comptons actuellement 132 membres. Fait intéressant, plus de 60 p. 100 d'entre eux ne sont pas des banques, c'est-à-dire qu'il s'agit d'institutions de dépôt autres que des banques. Autre fait intéressant, plus de 30 p. 100 de nos membres sont des institutions constituées et réglementées au niveau provincial, dont des institutions aussimportantes que la Caisse centrale Desjardins, les succursales du Trésor de l'Alberta et les sociétés coopératives de crédit d'un certain nombre des principales provinces.

Étant donné que les vues exprimées dans notre exposé préliminaire représentent un consensus au sein de notre conseil, j'ai pensé que vous aimeriez savoir comment sont choisis nos administrateurs et qui ils sont. Très brièvement, la Loi exige un conseil d'administration de 11 personnes. L'un des administrateurs est un dirigeant de la Banque du Canada, nommé par la Banque, et cet administrateur doit assumer la présidence en vertu des dispositions de la Loi. Les banques choisissent cinq administrateurs et cinq sont choisis par les non-banques — deux par les sociétés de fiducie et de prêt, deux par les sociétés

For each director chosen, the appropriate members then also choose an alternate director. The alternate directors are invited to participate; they attend the board meetings and are invited to participate in the discussion. In essence, we have 22 directors in total.

When you look at the list of our directors, you will see that they are officers from different types of both small and large institutions, and they come from both provincially and federally regulated deposit-taking institutions. As a result, a wide range of views is represented around our board table.

I would now to turn to the specific recommendations made by the task force. The first is recommendation 13, which relates to expanding membership in the CPA. Early in the review process, the CPA made it known to the Department of Finance Payments System Advisory Committee, and to the task force, that it certainly had no objection in principle to expanding membership in the CPA. However, it suggested that, when considering doing so, decision-makers should be careful to consider the ramifications to the efficiency and efficacy of the clearing and settlement system that Canadians so highly value.

While the task force report states that expanded access to the payments system is vital from a competitive point of view, it also recognizes that increased participation will require careful review.

Both the task force report and the discussion paper put out by the Department of Finance suggest that the criteria for deciding which institutions should access the system should focus on certain points. Those points are: regulation and supervisory oversight; access to liquidity support; an appropriate legal framework, in the sense that the laws governing the new participants should be compatible with payments system activity; and, lastly, operational and technical competency to participate. The CPA agrees with the criteria outlined in both the MacKay task force report and the Department of Finance discussion paper.

The specific task force recommendation is that the CPA Act be amended so as to permit financial institutions other than deposit-taking institutions to become CPA members, provided they meet the suggested criteria and are designated by the Minister of Finance. The recommendation also states that the Department of Finance, working with the CPA, should give high priority to determining the classes of financial institutions that would be eligible. The CPA certainly welcomes the suggestion that it work with the Department of Finance on this matter, and looks forward to making a contribution to this exercise.

Now I wish to turn to the recommendations relating to governance of the payments system. Documents prepared for the Finance Payments System Advisory Committee's consideration suggest that there is a perception by some that CPA decisions may

coopératives de crédit et les caisses populaires et un par les autres institutions de dépôt.

Pour chaque administrateur choisi, les membres concernés choisissent également un administrateur suppléant. Les administrateurs suppléants sont invités à participer; ils assistent aux réunions du conseil et sont invités à contribuer à la discussion. Essentiellement, nous avons au total 22 administrateurs.

Lorsque vous examinerez la liste de nos administrateurs, vous constaterez qu'il s'agit de dirigeants provenant de diverses institutions, grandes et petites, et d'institutions de dépôt réglementées à la fois aux niveaux provincial et fédéral. Par conséquent, les membres de notre conseil représentent un large éventail de points de vue.

Je vais maintenant passer aux recommandations précises formulées par le groupe de travail. La première est la recommandation 13, qui porte sur l'élargissement de l'effectif de l'ACP. Au début du processus d'examen, l'ACP a fait savoir au comité consultatif sur le système de paiements du ministère des Finances et au groupe de travail qu'elle n'avait assurément aucune objection de principe à élargir l'effectif de l'ACP. Toutefois, nous avons suggéré que, lors de l'étude de cette question, les décideurs fassent preuve de prudence pour envisager les répercussions sur l'efficience et l'efficacité du système de compensation et de règlement si fortement appréciées par les Canadiens.

Même si le rapport du groupe de travail précise qu'un accès élargi au système de paiement est vital du point de vue de la concurrence, il reconnaît également qu'une participation accrue exigera un examen minutieux.

Tant le rapport du groupe de travail que le document de travail publié par le ministère des Finances laissent entendre que les critères d'admission des institutions dans le système devraient cibler certains points, à savoir la réglementation et la surveillance, l'accès à une aide en matière de liquidités, un cadre juridique approprié dans le sens que les lois régissant les nouveaux participants devraient être compatibles avec l'activité du système de paiement, et enfin la compétence opérationnelle et technique pour participer. L'ACP est d'accord avec les critères énoncés à la fois dans le rapport du groupe de travail MacKay et dans le document de travail du ministère des Finances.

La recommandation spécifique du groupe de travail mentionne que la Loi sur l'ACP devrait être modifiée pour permettre à des institutions financières autres que des institutions de dépôt de devenir membres de l'ACP, pourvu qu'elles répondent aux critères suggérés et soient désignées par le ministre des Finances. La recommandation mentionne également que le ministère des Finances, en collaboration avec l'ACP, devrait déterminer en priorité les catégories d'institutions financières qui seraient admissibles. L'ACP est assurément favorable à la suggestion de collaborer avec le ministère des Finances à ce sujet et espère pouvoir contribuer à cet exercice.

J'aimerais maintenant passer aux recommandations concernant la régie du système de paiement. Des documents préparés pour le comité consultatif sur le système de paiements du ministère des Finances laissent supposer que certaines personnes pensent que les favour members of the CPA as opposed to users of the payments system.

The concern is that some of the decisions made may not be made in the best public interest. The discussion paper describes some options for strengthening the governance of the CPA and its oversight from a public policy perspective, and the task force, as I indicated, has made two recommendations with respect to oversight.

Just to put the task force recommendations into context, I would very quickly like to describe the measures currently in place to ensure public policy oversight at the CPA. The CPA Act authorizes the board of directors to make by-laws respecting clearing and settlement matters, but those by-laws must be approved by the Governor in Council. Then, provided that they conform to the by-law, the directors have the authority to approve, pass, or adopt rules relating to clearing and settlement.

The by-laws approved by the Governor in Council set out the broad principles; the board has the authority to make rules that set out the detailed principles relating to clearing and settlement matters. However, the chair of the CPA, who is an officer of the Bank of Canada, has the authority to determine whether or not a rule that the board is considering is consistent with the by-laws that have been approved by the Governor in Council. The chairman, then, has that special oversight responsibility.

The act also requires that the Superintendent of Financial Institutions come to the CPA at least once a year. He or she is to carry out an examination, and then report to the minister as to whether or not the CPA is operating in compliance with the act and with the by-laws that have been approved by the Governor in Council.

Although not required to do so by the act, the CPA has also taken two additional measures to try to strengthen public policy oversight. In 1996 it established a stakeholder advisory council that consists of approximately 20 representatives from payment systems users and suppliers of payments system services. The council has direct access to the board.

The chairman and members of the council are invited to attend board meetings from time to time to report on their activities. Their mandate is to provide the board with advice on payments system matters, and also to make recommendations to the board on the consultative processes that the CPA should follow with respect to payments system users.

In 1991 the board also set up a consultative committee. That committee is made up of a subset of our board and a representative of the Minister of Finance—the assistant deputy minister responsible for the Financial Sector Policy Branch. The objective is to keep the minister informed of payments system developments as they occur. The committee meets at least twice a year, and more often as necessary. At the meetings, we exchange

décisions de l'ACP peuvent favoriser ses membres par opposition aux utilisateurs du système de paiement.

L'inquiétude soulevée concerne le fait que certaines des décisions prises ne sont peut-être pas dans le meilleur intérêt public. Le document de travail décrit plusieurs options pour renforcer la régie de l'ACP et sa surveillance du point de vue des politiques publiques, et le groupe de travail, comme je l'ai mentionné, a formulé deux recommandations concernant la surveillance.

Simplement pour mettre en contexte les recommandations du groupe de travail, j'aimerais décrire très rapidement les mesures qui sont actuellement en vigueur pour garantir la surveillance des politiques publiques à l'ACP. La Loi sur l'ACP autorise le conseil d'administration à établir des règlements concernant les questions de compensation et de règlement, mais ces règlements doivent être approuvés par le gouverneur en conseil. Ensuite, pourvu qu'ils se conforment aux règlements, les administrateurs ont le pouvoir d'approuver, de voter ou d'adopter des règles concernant la compensation et le règlement.

Les règlements approuvés par le gouverneur en conseil présentent les principes généraux; le conseil a le pouvoir d'établir des règles qui exposent les principes détaillés concernant les questions de compensation et de règlement. Toutefois, le président du conseil de l'ACP, qui est un dirigeant de la Banque du Canada, a le pouvoir de déterminer si oui ou non une règle envisagée par le conseil est conforme aux règlements qui ont été approuvés par le gouverneur en conseil. Le président a donc cette responsabilité spéciale de surveillance.

La Loi exige également que le Surintendant des institutions financières se présente devant l'ACP au moins une fois par an pour effectuer un examen et ensuite présenter un rapport au ministre indiquant si oui ou non l'ACP fonctionne en conformité de la Loi et des règlements qui ont été approuvés par le gouverneur en conseil.

Même si la Loi ne l'exige pas, l'ACP a également pris deux mesures supplémentaires pour essayer de renforcer la surveillance des politiques publiques. En 1996, elle a mis sur pied un conseil consultatif des intervenants (CCI) qui comprend environ 20 représentants des utilisateurs des systèmes de paiement et des fournisseurs de services dans le système de paiement. Ce conseil a directement accès au conseil d'administration.

Le président et les membres du CCI sont invités à assister aux réunions du conseil d'administration de temps à autre pour y présenter un rapport sur leurs activités. Leur mandat consiste à fournir au conseil des avis sur les questions touchant les systèmes de paiement et également à formuler des recommandations au conseil sur les processus consultatifs que l'ACP devrait suivre à l'égard des utilisateurs des systèmes de paiement.

En 1991, le conseil d'administration a également mis sur pied un comité consultatif qui est composé d'un sous-ensemble de notre conseil et d'un représentant du ministre des Finances — le sous-ministre adjoint chargé de la Direction de la politique de secteur financier. L'objectif vise à tenir le ministre au courant des développements qui interviennent dans le système de paiement. Le comité se réunit au moins deux fois par an et plus souvent au

information and views on payments system matters having public policy implications. The objective here is to try to avoid surprises for the minister and for the Department of Finance.

Some of the options that were set out in the Department of Finance discussion paper on improving the CPA governance structure include clarifying the CPA's mandate and setting public policy objectives in the legislation that should be observed in operating the payments system. The current act does not contain that sort of material. There are no public policy objectives set out for us in regard to our operation of the clearing and settlement system.

The Department of Finance paper also recommended that the stakeholder advisory council be a legislated requirement. That would certainly be important from our point of view. The paper also recommended expanding the board of directors to include independent directors — in other words, directors who were not chosen by our members. The CPA board certainly supports all these options, and they are included in our proposal — which I will describe in a minute — for building on and improving the CPA's existing governance structure.

The discussion paper on improving public policy oversight discusses creating a type of oversight body. This body could be at the Bank of Canada, or at the Department of Finance, or perhaps it would be elsewhere. In any event, this government body would be required to review and approve all CPA by-laws and rules before they came into force.

The task force report did not go that far. It recommended instead that the Minister of Finance, rather than the Governor in Council, have the power to approve the CPA by-laws. It also recommended, however, that the minister have the power to review all new or revised CPA rules, and to revoke any new rule or revision when the minister determined it to be contrary to the public interest.

At the CPA, we have hundreds of rules, and most of them are very technical in nature. Given the need for the CPA to respond quickly to emerging issues, the task force approach would clearly be more efficient than requiring all the rules to be approved in advance by a government oversight body. In other words, the board would approve the rules, and if the minister thought that they were not in the public interest, he or she could revoke them. Of course, we already have the consultative committee that I mentioned earlier, and the process is such that we would ensure that the Department of Finance was aware of any rules that we were considering that might have public policy impact.

The second reason we like the task force approach is that it would place the responsibility and the accountability for enacting rules that are consistent with our legislative mandate — including

besoin. Lors des réunions, nous échangeons des renseignements et des points de vue sur les questions concernant le système de paiement qui ont des répercussions sur les politiques publiques. L'objectif consiste ici à essayer d'éviter des surprises au ministère et au ministère des Finances.

Certaines des options énoncées dans le document de travail du ministère des Finances en vue d'améliorer la structure de régie de l'ACP englobent la clarification du mandat de l'ACP et la fixation d'objectifs de politique publique dans la législation qu'il faudrait observer dans le fonctionnement du système de paiement. La loi actuelle ne contient pas de dispositions de ce genre. Il n'y a pas d'objectifs de politique publique énoncés pour nous en ce qui concerne le fonctionnement du système de compensation et de règlement.

Le document du ministère des Finances recommandait également que le Conseil consultatif des intervenants soit exigé par la loi. Cette disposition serait assurément importante de notre point de vue. Le document recommandait également d'élargir le conseil d'administration pour y inclure des administrateurs indépendants — autrement dit des administrateurs qui ne seraient pas choisis par nos membres. Le conseil de l'ACP appuie certainement toutes ces options et elles figurent dans notre proposition — que je vais vous décrire dans une minute — visant à s'appuyer sur la structure actuelle de régie de l'ACP et à l'améliorer.

Le document de travail sur l'amélioration de la surveillance des politiques publiques aborde la création d'une sorte d'organe de surveillance. Cet organe pourrait être la Banque du Canada, ou le ministère des Finances, ou il pourrait peut-être même être situé ailleurs. En tout cas, cet organe gouvernemental serait tenu d'examiner et d'approuver tous les règlements et règles de l'ACP avant leur entrée en vigueur.

Le rapport du groupe de travail n'a pas été aussi loin. Il a plutôt recommandé que le ministre des Finances, et non le gouverneur en conseil, ait le pouvoir d'approuver les règlements administratifs de l'ACP. Toutefois, il recommande également que le ministre ait le pouvoir de revoir toutes les règles nouvelles ou révisées de l'ACP et de révoquer toute règle nouvelle ou révisée lorsqu'il estime que cela est contraire à l'intérêt public.

À l'ACP, nous avons des centaines de règles et la plupart d'entre elles sont très techniques. Étant donné la nécessité pour l'ACP de réagir rapidement face aux problèmes qui surgissent, l'approche proposée par le groupe de travail serait nettement plus efficiente que d'exiger que toutes les règles soient approuvées à l'avance par un organe gouvernemental de surveillance. Autrement dit, le conseil d'administration approuverait les règles et, si le ministre juge qu'elles ne sont pas dans l'intérêt public, il pourrait les révoquer. Nous avons évidemment déjà le comité consultatif dont j'ai parlé précédemment et, dans le cadre du processus, nous nous assurerions que le ministère des Finances soit au courant des règles que nous envisageons et qui pourraient avoir une incidence sur les politiques publiques.

La deuxième raison pour laquelle nous privilégions l'approche du groupe de travail, c'est parce qu'elle mettrait carrément la responsabilité et l'imputabilité concernant l'adoption de règles the public policy objectives — squarely on the shoulders of the board, which is where we feel that responsibility should be.

Let us consider the third and final task force report recommendation on payment system issues. It says that the Minister of Finance should have the power to issue a directive to the CPA to make any change that he believes to be in the public interest to a by-law, a rule, or to an operating practice. The CPA board has no objection to this proposal. After discussing the Department of Finance discussion paper and the task force report, the CPA board did approve a proposal for building on and enhancing the CPA's governance structure and its oversight, from a public policy perspective.

A document containing a detailed explanation of the proposal and the reasons for it will be provided to this committee and to the Department of Finance in the very near future. We do not have that document ready today, but I would like to summarize the highlights and the main essence of it. The document itself provides the rationale for the proposal.

First, we think that there should be a clear articulation of the CPA's mandate, including the legislated policy objectives that do not exist now. We have made a suggestion for possible wording, and that is contained in one of the papers.

Second, we feel there should be independent directors on the CPA board, and that they should be appointed through a process to be established by the government.

Third, we believe CPA members should elect the majority of directors, in order to ensure that payments system knowledge and technical expertise are maintained at the board level.

Fourth, the election process for member directors should be such that it continues to ensure diversity and fairness of representation by type, size, region and regulatory jurisdiction of institution. No single type of institution should have a majority of member directors.

Fifth, the existence and the mandate of the stakeholder advisory council should be enshrined in the CPA act, as should a requirement that the chair of the stakeholder advisory council be on the CPA board.

Sixth is the consultative committee, which would consist of a subset of the CPA board, including both member and independent directors and, of course, the chair of the CPA stakeholder advisory council, as well as representatives of the Minister of Finance. This committee and its mandate should be enshrined in the CPA act so as to ensure an early and appropriate exchange of information and views on the public policy implications of payments system issues.

Last, as recommended by the task force, the minister should have the power to approve CPA by-laws. He or she should be able to review and revoke CPA rules that he or she believes to be conformes à notre mandat législatif — incluant les objectifs de politique publique — sur les épaules des membres du conseil d'administration, là où la responsabilité devrait se situer à notre avis

Examinons la troisième et dernière recommandation du rapport du groupe de travail sur les questions touchant le système de paiement. Elle précise que le ministre des Finances devrait avoir le pouvoir d'ordonner au conseil de l'ACP d'apporter toute modification aux règlements administratifs, aux règles ou aux pratiques d'exploitation de l'ACP s'il l'estime souhaitable pour l'intérêt public. Le conseil de l'ACP n'a aucune objection à cette proposition. Après avoir discuté du document de travail du ministère des Finances et du rapport du groupe de travail, le conseil de l'ACP a approuvé une proposition visant à s'appuyer sur la structure de régie de l'ACP et sa surveillance, dans une perspective de politiques publiques, et à l'améliorer.

Un document renfermant une explication détaillée de la proposition et des motifs sous-jacents sera fourni à votre comité et au ministère des Finances dans un avenir très rapproché. Ce document n'est pas encore prêt mais j'aimerais en résumer les points saillants et en ressortir le fil conducteur. Le document lui-même présente la raison d'être de la proposition.

Premièrement, nous pensons qu'il faudrait une articulation claire du mandat de l'ACP, y compris des objectifs de politique qui n'existent pas à l'heure actuelle dans la Loi. Nous avons suggéré un libellé possible qui est contenu dans l'un des documents.

Deuxièmement, nous pensons qu'il devrait y avoir des administrateurs indépendants au sein du conseil de l'ACP et qu'ils devraient être nommés par un processus que le gouvernement devra établir.

Troisièmement, nous croyons que les membres de l'ACP devraient élire la majorité des administrateurs, pour veiller à ce que le conseil d'administration conserve une bonne connaissance et une expérience technique du système de paiement.

Quatrièmement, le processus d'élection des administrateurs devrait faire en sorte de continuer à assurer la diversité et l'équité de la représentation par type, taille, région et compétence réglementaire de l'institution. Aucun type d'institution ne devrait compter une majorité des administrateurs.

Cinquièmement, l'existence et le mandat du Conseil consultatif des intervenants devraient être enchâssés dans la Loi sur l'ACP, tout comme une clause stipulant que le président du CCI soit membre du conseil d'administration de l'ACP.

Sixièmement, le comité consultatif, qui comprendrait un sous-ensemble du conseil d'administration de l'ACP, incluant à la fois des administrateurs membres et indépendants et évidemment le président du CCI de l'ACP, ainsi que son mandat devraient être enchâssés dans la Loi sur l'ACP afin de garantir un échange précoce et approprié de renseignements et de points de vue sur les répercussions des problèmes du système de paiement sur les politiques publiques.

Enfin, comme l'a recommandé le groupe de travail, le ministre devrait avoir le pouvoir d'approuver les règlements administratifs de l'ACP. Il devrait pouvoir revoir et révoquer les règles de l'ACP contrary to the public interest. He or she should also be able to direct the CPA board to make a change that the ministers determines to be in the public interest to a by-law, rule, or operating practice.

In summary, the CPA board believes that having independent directors and the chair of the stakeholder advisory council on the board would strengthen the corporate governance of the CPA. We believe that the proposals for improving public policy oversight at the CPA, together with the new powers for the minister that were recommended by the task force, would provide effective oversight. At the same time, they would ensure that the CPA has the flexibility and the authority to respond quickly to emerging issues.

In conclusion, Mr. Chairman, I should like to say that the CPA has worked hard to establish a very safe and efficient clearing and settlement system. We believe that this system provides the essential foundation for Canada's world class payments system. The task force report states that, compared to other countries, the availability of payment services in Canada is excellent.

We believe that Canada's clearing and settlement system should continue to operate and evolve, thereby allowing Canada to maintain its world class payments system in a rapidly changing environment. With an expansion of CPA members in the prudent manner recommended by the task force, and with the strengthened governance approach that we are proposing and that the task force has recommended, we hope to continue to do so.

At the same time, we believe that the strengthened oversight provisions will provide the public with the assurance that both public policy objectives and the public policy perspective are being taken into consideration in the decisions made by the board.

Senator Angus: Given the complexity of the matters you are charged with, I felt that your opening statement gave us a very clear overview, and it was very helpful in demystifying some of the issues. I wish to continue that process, if I may, by starting with the fact that the CPA is, if not the best organization of its kind, certainly among the very best in the world.

I am not sure how you measure that. There are ways that the man on the street measures it in Canada, however. Here, we are able to have a cheque drawn on a far-away bank clear within one day, whereas just across the border, in that vast industrial complex known as the United States, it sometimes takes two or three weeks. It is difficult to understand that. Could you confirm that that is one of the hallmarks of measuring whether your system is a good or a bad one and, assuming that is the case, could you tell us a little of how you got to this state?

Mr. Hammond: There are a number of hallmarks. Certainly the fact that Canadians usually receive same-day provisional credit when they deposit a cheque in a deposit-taking institution is

qu'il estime contraires à l'intérêt public. Il devrait pouvoir ordonner au conseil de l'ACP d'apporter une modification aux règlements administratifs, aux règles ou aux pratiques d'exploitation de l'APC qu'il estime souhaitable pour l'intérêt public.

En résumé, le conseil de l'ACP est d'avis que la présence au conseil d'administrateurs indépendants et du président du Conseil consultatif des intervenants renforcerait la régie de l'ACP. Nous estimons que les propositions visant à améliorer la surveillance des politiques publiques à l'ACP, ainsi que les nouveaux pouvoirs dévolus au ministre qui ont été recommandés par le groupe de travail, offriraient une surveillance efficace. Par la même occasion, cela garantirait que l'ACP aurait la souplesse et le pouvoir pour réagir rapidement face aux problèmes qui surgiraient.

En conclusion, monsieur le président, j'aimerais dire que l'ACP a déployé beaucoup d'efforts pour mettre sur pied un système de compensation et de règlement très sécuritaire et très efficient. Nous estimons que ce système offre le fondement indispensable pour le système de paiement de qualité mondiale du Canada. Le rapport du groupe de travail révèle que, comparativement aux autres pays, la disponibilité de services de paiement est excellente au Canada.

À notre avis, le système de compensation et de règlement du Canada devrait continuer de fonctionner et d'évoluer, permettant ainsi au Canada de conserver son système de paiement d'envergure mondiale dans un environnement en évolution rapide. Avec un élargissement des membres de l'ACP de la manière prudente recommandée par le groupe de travail et avec l'approche renforcée de régie que nous proposons et que le groupe de travail a recommandée, nous espérons pouvoir continuer à le faire.

En même temps, nous pensons que les dispositions de renforcement de la surveillance donneront au public l'assurance que les objectifs et les perspectives de politique publique sont pris en considération dans les décisions prises par le conseil.

Le sénateur Angus: Étant donné la complexité des questions dont vous êtes responsables, j'estime que votre exposé préliminaire nous a donné un aperçu très clair et qu'il a été très utile pour démystifier certains des enjeux. Je souhaite poursuivre ce processus, si vous le permettez, en commençant par le fait que l'ACP est, sinon le meilleur organisme de son genre, du moins parmi les meilleurs au monde.

Je ne suis pas certain de la façon dont vous mesurez cela. Il y a cependant des façons dont l'homme de la rue le mesure au Canada. Ici, nous pouvons faire compenser en une journée un chèque tiré sur une banque lointaine, tandis que de l'autre côté de la frontière, dans ce vaste complexe industriel appelé les États-Unis, cela prend parfois deux à trois semaines. C'est difficile à comprendre. Pouvez-vous confirmer s'il s'agit d'une des façons de mesurer si votre système est bon ou mauvais et, en supposant que ce soit le cas, pourriez-vous nous dire brièvement comment vous en êtes arrivés là?

M. Hammond: Il y a un certain nombre de façons. Assurément, le fait que les Canadiens reçoivent généralement un crédit provisoire le jour même où ils déposent un chèque dans une

one of them. Canadians only need travel abroad to realize just how good our payments system is.

Another very positive attribute of our system is the fact that Canadians can access their funds — no matter where they are — from coast to coast through our ABM network. The CPA does not operate that network, but it provides the clearing and settlement services that provide the essential foundation for that network.

We have an excellent ABM network, and we have an excellent debit card network as well. You can use your debit card from coast to coast, and access your funds in that way. Those are the sorts of measures that people like to talk about in terms of measuring the payments system. As I said earlier, we believe that the effectiveness of our clearing and settlement system, together with its safety, provides the foundation that enables these payments system services to operate so well.

Senator Angus: That is helpful, but could you take it a little bit further? That is, could you tell us why we are able to accomplish this in Canada, but our neighbours to the south, who seem to be fairly advanced technologically in most areas, cannot? Why is it so slow?

Mr. Hammond: There are a couple of factors. We have had national institutions here in Canada, whereas in the United States they have had regional institutions.

The Canada payments system was set up prior to the establishment of the CPA. The major banks set it up, and they laid some good foundations for the system. When the CPA came into existence it automated the system. It also worked very hard to establish rules that ensure that the system works smoothly and efficiently.

People must know the rules of the game. We have therefore worked very hard; we have an extensive committee structure, and a good set of rules that set out the processes. When people know the rules and that they must follow them, things tend to move smoothly.

As part of the work that the CPA has done, we have extensive courier arrangements for making sure that cheques get moved to the regional clearing centres. Again, there are rules, processes, and procedures for dealing with that. We have set up committees for representing our members — the banks, the trust and loan companies, and the credit unions. Everyone works together and reaches a consensus on these rules. That has worked very well, in the sense that the CPA is a national organization and brings together not only the big institutions, but the smaller ones as well.

As the senators know, settlement is affected at the Bank of Canada. Settlement generally takes place the next day, as you indicated, senator, but it is retroactive. That is, it is adjusted from the point of view of the time value of money to the actual day of the transaction. There is no incentive for the financial institutions to hold back on some of these payment items, because there is no

institution de dépôt en est une. Il suffit aux Canadiens de voyager à l'étranger pour réaliser la qualité de notre système de paiement.

Un autre attribut très positif de notre système est le fait que les Canadiens peuvent avoir accès à leurs fonds — peu importe où ils se trouvent — d'un océan à l'autre par le biais de notre réseau de guichets automatiques. L'ACP n'exploite pas ce réseau mais elle fournit les services de compensation et de règlement qui constituent le fondement essentiel de ce réseau.

Nous avons un excellent réseau de guichets automatiques et nous avons également un excellent réseau de cartes de débit. Vous pouvez utiliser votre carte de débit d'un océan à l'autre et accéder à vos fonds de cette manière. Ce sont les genres de mesures dont les gens aiment parler pour mesurer le système de paiement. Comme je l'ai dit précédemment, nous croyons que l'efficacité de notre système de compensation et de règlement, alliée à sa sécurité, constitue le fondement qui permet également le fonctionnement de ces services du système de paiement.

Le sénateur Angus: Tout cela est utile, mais pourriez-vous approfondir un peu plus? Autrement dit, pourriez-vous nous dire pourquoi vous êtes capables d'accomplir cela au Canada, alors que nos voisins du Sud, qui semblent assez avancés sur le plan technologique dans la plupart des domaines, en sont incapables? Pourquoi est-ce si lent chez eux?

M. Hammond: Il y a deux ou trois facteurs qui entrent en jeu. Nous avons des institutions nationales ici au Canada, tandis que les États-Unis ont des institutions régionales.

Le système de paiement du Canada a été mis sur pied avant la création de l'ACP. Les grandes banques l'ont mis sur pied et elles ont établi plusieurs bons fondements pour le système. Lorsque l'ACP est née, elle a informatisé le système. Elle s'est également efforcée d'établir des règles qui garantissent le fonctionnement en douceur et l'efficience du système.

Les gens doivent connaître les règles du jeu. Nous avons donc déployé de gros efforts; nous avons une vaste structure de comités et un bon ensemble de règles qui précisent les processus. Lorsque les gens connaissent les règles et savent qu'ils doivent les respecter, les choses ont tendance à se passer en douceur.

Dans le cadre du travail effectué par l'ACP, nous avons de vastes ententes avec des services de messagerie pour nous assurer que les chèques sont envoyés aux centres régionaux de compensation. Là encore, il y a des règles, des processus et des modalités pour régler cela. Nous avons mis sur pied des comités pour représenter nos membres — les banques, les sociétés de fiducie et de prêt et les sociétés coopératives de crédit. Tout le monde collabore et parvient à un consensus sur ces règles. Tout cela a très bien fonctionné, par le fait que l'ACP est un organisme national et regroupe non seulement les grandes institutions mais également les petites.

Comme vous le savez déjà, le règlement est effectué à la Banque du Canada. Il se déroule généralement le lendemain, comme vous l'avez mentionné, sénateur, mais il est rétroactif, c'est-à-dire qu'il est ajusté du point de vue de la valeur temporelle de l'argent au jour réel de la transaction. Rien n'incite les institutions financières à retenir certains de ces paiements, car il

float. That is also an important element of the Canadian system, and it does not exist in many other countries.

Senator Angus: Apart from corporate governance issues, the big issue in the MacKay report, and in the parallel study which was done with respect to the CPA, seems to be this whole question of access.

In your opening comments, you indicated that, in principle, you feel there is no great risk in opening up the CPA. On the other hand, you delineated issues that need to be kept in mind; namely the criteria relating to safety and soundness.

I should like to get more specific now. Perhaps you could tell us which types of institutions would not give you a problem coming into the system and, on the other hand, which ones might pose a problem. At this committee we hear from them all. For example, we hear that the life insurance companies want a level playing field, and that they have their own reasons for wanting access. We hear from certain credit card companies, and so forth.

Could you put it into a perspective, so that we can understand where the divide will come as to who gets into the so-called club and who does not?

Mr. Hammond: The task force recommended that three types of financial institutions have access to the payments system. They have held the door open for others as well, but they specifically said that life insurance companies, securities dealers and money market mutual funds should have access to the payments system.

From our perspective, those are the types of institutions that have been asking for access. We have been focusing our attention mostly on them, because they are the ones that have raised issues with us, and they are the ones that the MacKay task force has talked about.

In my opening remarks, I mentioned the criteria against which the task force suggests each of these types of financial institutions be measured. We agree with those criteria, and they are the same criteria that are set out in the Department of Finance discussion paper. In fact, in that paper they have gone through and done a preliminary assessment of each of the these three types of institutions — the life insurance companies, the money market mutual funds, and securities dealers — against these criteria.

The Department of Finance report says that there are some significant issues that still need to be dealt with. It is interesting that many of the items mentioned in the report relate to the legal framework that surrounds some of these organizations.

We are not experts in securities law, nor in what ramifications securities law will have on the participation of securities dealers or mutual funds in the payments system. We do feel, however, that we can be helpful to the Department of Finance as it goes through

n'y a pas de couverture. C'est également un élément important du système canadien qui n'existe pas dans beaucoup d'autres pays.

Le sénateur Angus: En dehors des questions de régie, le principal enjeu mentionné dans le rapport MacKay, et dans l'étude parallèle effectuée au sujet de l'ACP, semble être toute la question de l'accès.

Dans vos commentaires préliminaires, vous avez mentionné qu'en principe il ne vous semble pas y avoir beaucoup de risques à élargir l'ACP. Par ailleurs, vous avez délimité les enjeux dont il faut se souvenir, notamment les critères ayant trait à la sécurité et à la viabilité.

J'aimerais maintenant obtenir plus de précisions. Vous pourriez peut-être nous dire quels genres d'institutions ne poseraient pas de problème à entrer dans le système et, par ailleurs, lesquelles pourraient poser un problème. Au sein de notre comité, nous entendons des témoignages provenant des deux bords. Par exemple, nous apprenons que les compagnies d'assurance-vie veulent des règles du jeu équitables et ont des motifs personnels de souhaiter un accès. Nous entendons des témoignages de certaines compagnies de cartes de crédit, et cetera.

Pourriez-vous mettre tout cela en perspective afin que nous puissions comprendre où se situera la ligne de démarcation pour savoir qui entrera dans le club et qui n'y entrera pas?

M. Hammond: Le groupe de travail a recommandé que trois catégories d'institutions financières aient accès au système de paiement. Il a également laissé la porte ouverte à d'autres, mais il a précisé que les compagnies d'assurance-vie, les maisons de courtage en valeurs mobilières et les fonds communs de placement en instruments du marché monétaire devraient avoir accès au système de paiement.

De notre point de vue, il s'agit des catégories d'institutions qui ont demandé à y avoir accès. Nous avons principalement concentré notre attention sur elles, parce que ce sont elles qui nous ont posé des questions et dont le rapport du groupe de travail MacKay a parlé.

Dans mes remarques préliminaires, j'ai parlé des critères qui, selon le groupe de travail, permettront d'évaluer chacune de ces catégories d'institutions financières. Nous sommes d'accord avec ces critères et ce sont les mêmes critères qui sont définis dans le document de travail du ministère des Finances. En fait, ce document passe en revue chacune de ces trois catégories d'institutions et donne une évaluation préliminaire — les compagnies d'assurance-vie, les fonds communs du marché monétaire et les courtiers en valeurs mobilières — par rapport à ces critères.

Dans son rapport, le ministère des Finances précise que des enjeux importants ont encore besoin d'êtres examinés. Il est intéressant de constater que bon nombre des points mentionnés dans le rapport ont trait au cadre juridique entourant certains de ces organismes.

Nous ne sommes pas des experts en législation sur les valeurs mobilières, ni en répercussions qu'une telle législation aura sur la participation des maisons de courtage en valeurs mobilières ou des fonds mutuels au système de paiement. Toutefois, nous estimons these issues, and that we can explain the ramifications for the payments system.

I do not think that our members believe these issues to be insurmountable. They are issues that must be considered, and ways must be found to deal with them.

Senator Angus: The list you have provided us with shows that you have some 130 members. The impression tends to be given sometimes that the CPA is a tiny club with very few members, and is tightly controlled. In fact, as I understand it, it is extensive in its membership, and you are quite open to having new members.

When I asked you why our system was more efficient than the U.S. system, you talked about the national institutions. These would be our national banks, of which we have a relatively tiny number compared to the States. One of the other things that comes out of the MacKay report is that we must expand our base of retail banks, and develop a second and third tier — the credit unions, the caisses populaires, and so forth. Would the introduction of local banks have serious implications in terms of the efficiency of the system?

Mr. Hammond: Not at all. What I wanted to suggest is that the national institutions that existed when we were setting up the clearing and settlement system were helpful in getting it going. Our system is such that I do not believe that that would be a problem. We now accommodate all these members, and most of them would participate in these networks, so I do not see that as an issue.

Senator Kolber: How does the Canadian Payments Association respond when the task force report states that accepting some risks may lead to the failure of some financial institutions?

Economists have been prone to such comments, but how does the CPA react to the likelihood of such events? Do you think that it is possible to adopt policies that will result in only one or two failures, but not more? Can you comment on the contagion problem?

Mr. Hammond: We are just about to implement our large-value transfer system at the CPA. This is a new electronic system for important payments, and there always is a risk of contagion in the payment system. We use the term "systemic risk." In other words, if one of the major players in the payments system cannot meet its obligations, that in turn may cause another player in the payments system to fail, and we would have a domino effect.

That is always a concern in the payments system. It has been a concern with our existing system, in the sense that we do not have same-day certainty of settlement. We are in the process of implementing a new large-value transfer system. It will be a highly secure electronic system for important and significant payments.

pouvoir être utiles au ministère des Finances dans son étude de ces questions et pouvoir lui expliquer les répercussions sur le système de paiement.

Nos membres ne pensent pas que ces problèmes sont insurmontables. Ce sont des problèmes qu'il faut envisager et il faut y trouver des solutions.

Le sénateur Angus: La liste que vous nous avez remise révèle que vous avez environ 130 membres. On a parfois tendance à dire que l'ACP est un club minuscule ne comptant que quelques membres et qu'il est sévèrement contrôlé. En fait, si pe comprends bien, il compte de nombreux membres et vous êtes tout à fait ouverts à l'idée d'accueillir de nouveaux membres.

Lorsque je vous ai demandé pourquoi notre système était plus efficient que le système américain, vous avez parlé d'institutions nationales. Il s'agirait de nos banques nationales, dont le nombre est relativement faible par rapport aux États-Unis. L'un des autres éléments qui ressort du rapport MacKay c'est que nous devons élargir notre base de banques de détail et élaborer un deuxième et un troisième niveau — les sociétés coopératives de crédit, les caisses populaires, et cetera. L'arrivée de banques locales aurait-elle des répercussions graves sur l'efficience du système?

M. Hammond: Pas du tout. Ce que je voulais dire c'est que les institutions nationales qui existaient lorsque nous avons mis sur pied le système de compensation et de règlement ont été utiles pour le faire démarrer. Notre système est tel que cela ne devrait pas poser de problème. Nous accueillons à l'heure actuelle tous ces membres, et la plupart d'entre eux participeraient à ces réseaux, alors je ne considère pas cela comme un problème.

Le sénateur Kolber: Comment réagit l'Association canadienne des paiements lorsque le rapport du groupe de travail mentionne que l'acceptation de certains risques pourrait entraîner la faillite de certaines institutions financières?

Les économistes sont enclins à faire de tels commentaires, mais comment réagit l'ACP à l'éventualité de tels événements? Pensez-vous qu'il soit possible d'adopter des politiques qui entraîneront seulement une ou deux faillites, mais pas plus? Pouvez-vous faire des commentaires sur le problème de contagion?

M. Hammond: Nous sommes sur le point d'implanter notre système de transfert de paiements de grande valeur (STPGV) au sein de l'ACP. C'est un nouveau système électronique conçu pour les gros paiements et il y a toujours un risque de contagion dans le système de paiement. Nous utilisons l'expression «risque systémique». Autrement dit, si l'un des principaux intervenants du système de paiement ne peut pas assumer ses obligations, cela peut provoquer la faillite d'un autre intervenant dans le système de paiement et nous aurions alors une réaction en chaîne.

C'est toujours une préoccupation dans le système de paiement. Cette préoccupation a toujours existé dans notre système actuel, dans le sens que nous n'avons pas la certitude du règlement le jour même. Nous sommes en train d'implanter un nouveau système de transfert de paiements de grande valeur. Il s'agira d'un système électronique hautement sécuritaire pour les paiements importants et considérables.

Interestingly enough, our statistics show than approximately 10 per cent of the payments that go through our clearing and settlement system account for almost 95 per cent of the value. That shows you that we have some very large, significant items going through the system. At the end of the day, this results in significant settlement balances being owed amongst the players.

The large-value transfer system that we are developing will provide same-day certainty of settlement. It is being backed by collateral, and there is a risk-proofing system. A settlement will occur at the Bank of Canada, but certainty of settlement is guaranteed when a transaction goes through that system, and participants will be able to offer finality of payment to their clients.

Once that system is in operation, we believe the possibility of systemic risk will be significantly reduced. The bulk of the value going through our clearing and settlement system will be handled by that system, and it will provide same-day certainty of settlement and finality of payment.

Senator Kolber: Where does the CPA stand respecting the use of electronic money? The new European Central Bank has already issued a discussion paper on these issues. Its focus is to both develop standards and to ensure that property rights do not inadvertently get established which will be difficult to alter or, indeed, take away at a later stage of development. In this context, can you tell the committee about the prudential concern that ought to be taken into account when considering the task force recommendation to open the payments system so as to facilitate enhanced competition in the financial services industry?

Mr. Hammond: As a matter of fact, senator, a working group was set up at the CPA a couple of years ago to look into issues such as stored-value cards, and they did produce a paper. That paper was provided to the Department of Finance, and it addressed the various issues that relate to stored-value cards. One of the prime issues, of course, is who should be able to issue stored-value cards; who should be able to accept money from the public in exchange for providing stored-value cards.

The CPA working group recommended that the Department of Finance perhaps begin to think about some high-level regulations on who should issue stored-value cards, because of the risks that might occur. Our position was that CPA members should be able to issue stored-value cards, but we did not limit it to that. Another option that was suggested was that only CPA members should be allowed to issue stored-value cards.

Another option would be to say that only regulated financial institutions should be allowed to issue the cards, and another would be to say that, provided there were some sort of monitoring, any financially strong and responsible organization could issue them. They working group did suggest, though, that the department should be thinking about doing something with regard to stored-value cards.

Fait important, nos statistiques révèlent qu'environ 10 p. 100 des paiements qui empruntent notre système de compensation et de règlement représentent près de 95 p. 100 de la valeur. Cela vous montre que nous avons des effets très gros et très importants qui traversent le système. À la fin de la journée, cela aboutit à des soldes de règlement importants qui sont dus entre les intervenants.

Le système de transfert de paiements de grande valeur que nous sommes en train de mettre au point fournira une certitude du règlement le jour même. Il est appuyé par des garanties et il existe un système de vérification des risques. Un règlement interviendra à la Banque du Canada mais la certitude du règlement est garantie lorsqu'une transaction emprunte ce système, et les participants pourront offrir à leurs clients la finalité du paiement.

Une fois que ce système sera en place, nous croyons que la possibilité d'un risque systémique sera considérablement réduite. Le plus gros de la valeur des effets empruntant notre système de compensation et de règlement sera manipulé par ce système, et il offrira une certitude du règlement le jour même ainsi que la finalité du paiement.

Le sénateur Kolber: Quelle est la position de l'ACP à propos de l'utilisation de l'argent électronique? La nouvelle Banque centrale européenne a déjà publié un document de travail sur ces questions. Elle va s'efforcer à la fois d'élaborer des normes et de s'assurer que des droits de propriété ne sont pas établis par inadvertance car il sera difficile de les modifier ou, en fait, de les éliminer à un stade de développement ultérieur. Dans ce contexte, pouvez-vous parler aux membres de notre comité du souci de prudence dont il faudrait tenir compte au moment d'examiner la recommandation du groupe de travail visant à ouvrir le système de paiement afin de faciliter une concurrence accrue dans le secteur des services financiers?

M. Hammond: Précisément, sénateur, l'ACP a créé il y a deux ou trois ans un groupe de travail chargé d'étudier des questions comme les cartes à valeur stockée, et il a publié un document. Ce document a été transmis au ministère des Finances et il abordait les diverses questions ayant trait aux cartes à valeur stockée. De toute évidence, l'une des premières questions consiste à savoir qui devrait pouvoir émettre des cartes à valeur stockée; qui devrait pouvoir accepter de l'argent du public en échange de cartes à valeur stockée.

Le groupe de travail de l'ACP a recommandé au ministère des Finances de commencer peut-être à penser à des règlements de haut niveau sur l'identité des émetteurs de cartes à valeur stockée, en raison des risques qui pourraient surgir. Selon nous, les membres de l'ACP devraient pouvoir émettre des cartes à valeur stockée, mais nous n'en avons pas fait une restriction. Une autre option suggérée était que seuls les membres de l'ACP soient autorisés à émettre des cartes à valeur stockée.

Une autre option encore consisterait à dire que seules les institutions financières réglementées devraient être autorisées à émettre les cartes et une autre que tout organisme financièrement solide et responsable pourrait les émettre, pourvu qu'il y ait une sorte de surveillance. Cependant, le groupe de travail a suggéré que le ministère devrait envisager de faire quelque chose à propos des cartes à valeur stockée.

Thus far the department has not done anything about this issue. We ourselves have amended some of our rules; for example, to accommodate debit cards that use stored-value applications, the debit cards would draw on accounts issued by our members.

To answer your question, the CPA members do feel that there are some risks with stored-value applications, and that there should be some level of control. We are not suggesting for a moment, however, that only CPA members should be allowed to issue shared-value cards. Perhaps there is a high-level government role for setting out some guidelines or some requirements with respect to who issues stored-value, and how it works. That has not happened yet.

Senator Kolber: Could you comment on the international risk-proofing measures that are now in place to protect national clearing systems?

Mr. Hammond: In Canada, the first step that we are taking in that direction is to implement our large-value transfer system. At some point we expect that international systems will provide the same sort of safeguard that we have embodied in our large-value transfer system, but those systems do not yet exist.

Currently the best we can do is work with the systems in other countries that correspond to our large-value transfer system. When you are making an international payment, you make the first part through our system, and it then moves through the equivalent system in the other country. At some point in time, international systems will better-connect the payments systems of the major countries of the world.

Senator Kenny: I have a supplementary question on stored-value cards. I have difficulty seeing why a rational person would ever choose to use a stored-value card. Perhaps there is a market out there, though. Is there a market for them, or is this something we are talking about theoretically, but which will never happen?

Why would someone wish to store money in a card and not have it earning interest somewhere? Why would anyone ever use a stored-value card?

Mr. Hammond: Stored-value cards will be used mainly for small value transactions. In Guelph, for example, the Mondex people have a pilot project. People are using the cards for bus fares, and they are using them to buy a newspaper when they do not have the change.

These are small-value transactions. I do not believe people will use stored-value for large transactions. The indication is that the cards' main use is in the smaller transactions. They are convenient, and you do not need to carry a bunch of change in your pocket or purse. You can make your transactions quickly; you just give them your card, they zap it, and you can run out with your chocolate bar or your small purchase.

Jusqu'à présent, le ministère n'a rien fait à ce sujet. Nous avons nous-mêmes modifié certaines de nos règles; par exemple, pour tenir compte des cartes de débit qui utilisent des applications à valeur stockée, les cartes à valeur stockée tireraient sur des comptes émis par nos membres.

Pour répondre à votre question, les membres de l'ACP estiment qu'il existe certains risques avec les applications à valeur stockée et qu'il faudrait instaurer un certain niveau de contrôle. Pour l'instant, nous suggérons cependant que seuls les membres de l'ACP soient autorisés à émettre des cartes à valeur stockée. Il faudrait peut-être qu'un haut niveau de gouvernement s'occupe de fixer certaines lignes directrices ou certaines exigences concernant l'identité des émetteurs de cartes à valeur stockée et leur fonctionnement. Cela ne s'est pas encore fait.

Le sénateur Kolber: Pourriez-vous nous parler des mesures internationales de contrôle des risques qui sont actuellement en place pour protéger les systèmes nationaux de compensation?

M. Hammond: Au Canada, la première mesure que nous prenons dans cette direction consiste à implanter notre système de transfert de paiements de grande valeur. À un moment donné, nous espérons que les systèmes internationaux offriront le même genre de protection que nous avons incorporée dans notre STPGV, mais de tels systèmes n'existent pas encore.

Le mieux que nous puissions faire à l'heure actuelle, c'est de travailler avec les systèmes qui correspondent à notre système de transfert de paiements de grande valeur dans les autres pays. Lorsque vous faites un paiement international, vous en effectuez la première partie par le biais de notre système et il passe ensuite au système équivalent dans l'autre pays. À un moment donné, les systèmes internationaux établiront un meilleur lien entre les systèmes de paiement des principaux pays du monde.

Le sénateur Kenny: J'aimerais poser une question supplémentaire sur les cartes à valeur stockée. J'ai de la difficulté à concevoir pourquoi une personne rationnelle pourrait choisir un jour d'utiliser une carte à valeur stockée. Toutefois, elles ont peut-être un marché ici. Y a-t-il un marché pour de telles cartes ou s'agit-il d'une invention théorique, mais qui ne se concrétisera jamais?

Pourquoi quelqu'un voudrait-il emmagasiner de l'argent dans une carte au lieu que cela lui rapporte des intérêts ailleurs? Pourquoi viendrait-il à l'idée à quelqu'un d'utiliser une carte à valeur stockée?

M. Hammond: Les cartes à valeur stockée seront principalement utilisées pour les transactions de faible valeur. À Guelph, par exemple, les responsables de Mondex mènent un projet pilote. Les gens utilisent les cartes pour payer l'autobus et pour acheter leur journal lorsqu'ils n'ont pas de monnaie.

Il s'agit de transactions de petite valeur. Je ne crois pas que les gens utiliseront les cartes à valeur stockée pour de grosses transactions. Tout semble indiquer que les cartes serviront principalement pour les petites transactions. Elles sont commodes et ne vous obligent pas à transporter une tonne de monnaie dans votre poche ou dans votre porte-monnaie. Vous pouvez effectuer vos transactions rapidement; il vous suffit de donner votre carte,

The Chairman: One of the results of the study which is being conducted in Guelph right now is that people are doing exactly that. They are using the card with the chip on it in lieu of carrying a pocketful of change. If the purchase involves anything over \$10, people do not use the card.

Senator Oliver: My first question is a supplementary to Senator Kolber's second point. I note there is a footnote in the papers you handed out today. You state that the CPA is not responsible for regulating networks such as Interac. I was hoping that you could explain that, and give us assurances that you will be getting that responsibility.

My second question relates to ministerial discretion. You stated that you and those around you agree with giving the minister this additional discretion. When I read about the kind of discretion you are so willingly to give him, it scares me a bit.

You spoke about providing the Minister of Finance with the power to review and revoke CPA rules that are contrary to the public interest. When do you determine whether a public interest is a political interest? It seems to me that the minister would be given very broad discretion if he or she were allowed to direct the CPA board to make changes to CPA by-laws, rules or operating practices that he or she deemed to be in the public interest.

My third question relates to corporate governance in the chair. You said that the chair is nominated by the Bank of Canada and becomes the chair. Later on you said that you would like to see more independent directors. Should the chair not be an independent member, and should the chair not be chosen from among all other directors, thereby making the CPA more arm's length and more independent? Right now this is tied to statute, but should that be changed?

Mr. Hammond: The responsibility for regulating Interac is an issue that has been discussed for a long time at our board. We have, as we indicated, 130 members. We have 20 some people sitting around the board table. You must appreciate that sometimes it is difficult to get a consensus on what should be done or what needs to be done.

There must be an incentive to innovate and develop. You can appreciate that the people sitting around the table all have a proprietary interest in being there first, and in doing things first. The consensus that our directors have reached is that we should be providing the essential foundation for these networks to use in clearing and settling their payment items. In the interests of innovation and encouraging people to invest money, however, we recognize that there will be different networks, and that we would provide the clearing and settlement services to those networks. If those networks wish to put payment items through our clearing

qui est passée dans une machine, et vous pouvez partir rapidement avec votre barre de chocolat ou votre petit achat.

Le président: L'un des résultats de l'étude qui est menée à Guelph à l'heure actuelle, c'est que les gens font exactement cela. Ils utilisent la carte à valeur stockée au lieu de transporter un tas de monnaie. Si l'achat coûte plus de 10 \$, les gens n'utilisent pas la carte.

Le sénateur Oliver: Ma première question est une question supplémentaire suite au deuxième point soulevé par le sénateur Kolber. Je constate qu'il y a une note en bas de page dans les documents que vous nous avez distribués aujourd'hui. Vous déclarez que l'ACP n'est pas responsable de la réglementation des réseaux comme Interac. J'espérais que vous pourriez nous expliquer cela et nous assurer que vous obtiendrez cette responsabilité.

Ma deuxième question porte sur la discrétion ministérielle. Vous avez dit que ceux qui sont autour de vous et vous-même étiez d'accord pour accorder cette discrétion supplémentaire au ministre. Lorsque je lis le genre de discrétion que vous êtes disposés à lui accorder, cela m'effraie un peu.

Vous avez parlé d'accorder au ministre des Finances le pouvoir de revoir et révoquer les règles de l'ACP qui sont contraires à l'intérêt public. Quand décidez-vous si un intérêt public est un intérêt politique? Il me semble que le ministre se verrait accorder une très large discrétion s'il pouvait ordonner au conseil d'administration de l'ACP d'apporter des modifications aux règlements administratifs, aux règles ou aux pratiques d'exploitation de l'ACP s'il l'estime souhaitable pour l'intérêt public.

Ma troisième question porte sur la régie à la présidence. Vous avez mentionné que le président est nommé par la Banque du Canada et assume la présidence. Par la suite, vous avez dit que vous souhaiteriez avoir plus d'administrateurs indépendants. La présidence ne devrait-elle pas être assumée par un membre indépendant et cette personne ne devait-elle pas être choisie parmi tous les autres administrateurs, faisant ainsi de l'ACP un organisme plus autonome et plus indépendant? À l'heure actuelle, tout cela est gravé dans la Loi, mais faudrait-il la modifier?

M. Hammond: La responsabilité de la réglementation d'Interac est un sujet qui a été longtemps débattu au sein de notre conseil d'administration. Comme nous l'avons mentionné, nous comptons 130 membres. Il y a une vingtaine de personnes qui siègent autour de la table du conseil. Vous devez comprendre qu'il est parfois difficile d'obtenir un consensus sur ce qu'il faudrait faire ou sur ce qu'il faut faire.

Pour innover et perfectionner, il faut un incitatif. Vous pouvez comprendre que les gens assis autour de la table ont tous un intérêt privatif à être là en premier lieu et à faire des choses en premier lieu. Nos administrateurs en sont arrivés au consensus que nous devrions offrir le fondement essentiel de ces réseaux à utiliser pour compenser et régler leurs instruments de paiement. Toutefois, à des fins d'innovation et pour encourager les gens à investir de l'argent, nous reconnaissons qu'il y a aura différents réseaux et que nous offrirons les services de compensation et de règlement à ces réseaux. Si ces derniers souhaitent faire transiter

and settlement service, they must ensure that their payment items meet certain standards for safety and soundness.

In order to create an incentive to invest in technology, and in order to encourage people to develop these things, our board has taken the position that it is best to let the networks develop on their own. We only provide the essential foundation for them.

The Competition Bureau takes a close interest in what the networks are doing, and we are all very much aware of decisions relating to things such as Interac. We make sure that any payments that Interac puts into our clearing and settlement system meet our standards, but we do not establish the membership requirements for Interac or deal with those sorts of issues.

Again, I believe the view of our board is that this encourages people to develop and invest in new networks.

Senator Oliver: It is still affording protection to Canadians, though?

Mr. Hammond: Yes.

With respect to your second question regarding ministerial discretion, one of the proposed alternatives is for a government body. Everything our board would decide would have to be submitted to that body in advance, and approved by it. Our directors are not enthusastic about that approach, because they believe it removes their responsibility and their accountability as directors to ensure that what they are doing is consistent with the legislation.

There is nothing in the legislation now about public policy objectives, but we feel there should be. Directors should be responsible and accountable for ensuring that what they do is consistent with the legislation and with the public policy objectives that are set out in that legislation.

We do realize, however, that there is a perception that sometimes decisions are being made in the interests of our members and not in the interests of the public. We are proposing measures — such as independent directors — to try to ensure that that does not happen. We also hope to enshrine the stakeholder advisory council in legislation, and to make sure that the chair of that organization is on our board. The board is interested in public policy issues.

We also wish to enshrine the consultative committee in legislation. This committee requires our board, including, if our proposals are accepted, the independent directors and the stakeholder advisory council, to meet regularly with representatives of the minister. We will talk about developments in the payments system and about what we are doing, and we will hear any concerns they have about public policy issues. There will be many processes for trying to ensure that the minister will never have a concern that we are doing something that is not in the public interest.

leurs instruments de paiement par notre service de compensation et de règlement, ils doivent s'assurer que leurs instruments de paiement répondent à certaines normes de sécurité et de viabilité.

Dans le but de créer un incitatif en vue d'investir dans la technologie et dans le but d'encourager les gens à mettre au point ces choses, notre conseil a décidé qu'il valait mieux laisser les réseaux agir de leur côté. Nous ne leur fournissons que le fondement indispensable.

Le Bureau de la concurrence s'intéresse de près à ce que font les réseaux et nous sommes tous parfaitement au courant des décisions concernant des choses comme Interac. Nous nous assurons que tout paiement introduit par Interac dans notre système de compensation et de règlement respecte nos normes, mais nous ne fixons par les conditions d'adhésion à Interac et nous ne nous occupons pas de ces genres de questions.

Notre conseil considère que cela encourage les gens à élaborer de nouveaux réseaux et à y investir.

Le sénateur Oliver: Cependant, cela confère-t-il encore une protection aux Canadiens?

M. Hammond: Oui.

À propos de votre deuxième question concernant la discrétion du ministre, l'une des solutions de rechange proposées est un organe gouvernemental. Tout ce que notre conseil déciderait devrait être soumis à cet organe à l'avance et approuvé par lui. Nos administrateurs ne sont pas enthousiasmés par cette approche, parce qu'elle leur enlève leur responsabilité et leur imputabilité en tant qu'administrateurs pour s'assurer que ce que nous faisons est conforme à la législation.

À l'heure actuelle, la législation ne contient rien sur les objectifs de politique publique mais nous estimons qu'ils devraient y figurer. Les administrateurs devraient être responsables et comptables de s'assurer que ce qu'ils font est conforme à la législation et aux objectifs de politique publique qui sont énoncés dans cette législation.

Toutefois, nous nous rendons compte qu'il existe une perception à l'effet que les décisions sont parfois prises dans l'intérêt de nos membres et pas dans l'intérêt public. Nous proposons des mesures — comme des administrateurs indépendants — pour essayer d'éviter une telle situation. Nous espérons également enchâsser le Conseil consultatif des intervenants dans la législation et nous assurer que le président de cet organisme siège à notre conseil. Le conseil s'intéresse aux questions de politique publique.

Nous souhaitons également enchâsser le comité consultatif dans la législation. Ce comité exige que notre conseil, incluant, si nos propositions sont acceptées, les administrateurs indépendants et le Conseil consultatif des intervenants, se réunissent régulièrement avec des représentants du ministre. Nous parlerons des nouveaux développements dans le système de paiement et de nos interventions, et nous entendrons les éventuelles préoccupations qu'ils ont au sujet des questions de politique publique. Il y aura de nombreux processus pour faire en sorte que le ministre ne soit jamais préoccupé par le fait que nous faisons quelque chose qui n'est pas dans l'intérêt public.

Our board is satisfied that these processes will be comprehensive enough that they need not worry about giving the minister this power. We are trying to make decisions in the best public interest. People know that, and they are prepared to live with giving the minister this power, because they think that the processes will be such that the minister will never need to use it. They feel they are determined to make this work.

The Bank of Canada holds the chair of the CPA. It is also an important member, because the Bank of Canada processes payments on behalf of the government. It acts as a direct clearer, a processing party for government payments, and our board has not taken a position on that.

Senator Oliver: Should the chairmanship be controlled?

Mr. Hammond: The board has not taken a position on that issue, so I cannot express an opinion. I do not believe that they think that the chair should be occupied by one of the other financial institution members. I do not think they would be opposed to having it occupied by an independent director, but they have not taken that position.

Senator Oliver: In terms of good corporate governance, is it something you might wish to consider?

Mr. Hammond: It might be, but there is certainly no suggestion that one of the members other than the Bank of Canada should chair the board.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Your organization is certainly envied. If it acted as a consulting agency to other countries and you sold the CPA's services, would you act as consultants in other jurisdictions?

[English]

Mr. Hammond: Senator, we do have many visitors from developing countries. We have had delegations through from many African countries, and from many Asian and South American countries. We do try to help them and to provide them with information on our systems. We operate the clearing and settlement system —the Interac network is not ours, but the clearing and settlement system is — and we have indicated that if anyone wishes to use it, it can be available to them.

I have talked about our large-value transfer system, which we think is quite an excellent system. It will be fully implemented in January. As a matter of fact, one of our officers has been invited to Brazil next week to speak about our system. We do hope that we will be able to make that system available to other countries.

Notre conseil est persuadé que ces processus seront suffisamment exhaustifs que nos administrateurs n'auront pas à s'inquiéter d'accorder ce pouvoir au ministre. Nous essayons de prendre des décisions dans le meilleur intérêt public. Les gens le savent et ils sont prêts à vivre en accordant ce pouvoir au ministre, car ils pensent que les processus seront tels que le ministre n'aura jamais besoin d'y avoir recours. Ils se sentent déterminés à faire ce travail.

La Banque du Canada détient la présidence de l'ACP. C'est également un membre important, car la Banque du Canada traite les paiements au nom du gouvernement. Elle agit comme un membre adhérent, comme un organe de traitement pour les paiements du gouvernement, et notre conseil n'a pas pris position à ce sujet.

Le sénateur Oliver: La présidence devrait-elle être contrôlée?

M. Hammond: Le conseil ne s'est pas prononcé sur ce sujet, si bien que je ne peux pas exprimer d'opinion. Je ne pense pas que les administrateurs estiment que la présidence devrait être occupée par l'un des membres des autres institutions financières. Je ne crois pas qu'ils seraient opposés à ce que la présidence soit assumée par un administrateur indépendant, mais ils n'ont pas pris position sur ce sujet.

Le sénateur Oliver: En termes de bonne régie, s'agit-il d'un point que vous aimeriez prendre en considération?

M. Hammond: C'est possible, mais assurément rien ne laisse supposer que l'un des administrateurs, en dehors de celui de la Banque du Canada, devrait présider le conseil.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Votre organisation est certainement enviée. Si votre organisme agissait comme consultant auprès des autres pays et si vous vendiez les services de CPA, est-ce que vous agiriez comme conseillers dans d'autres juridictions?

[Traduction]

M. Hammond: Sénateur, nous recevons de nombreux visiteurs de pays en développement. Nous avons reçu des délégations de nombreux pays africains et de nombreux pays asiatiques et sud-américains. Nous essayons de les aider et de leur fournir des renseignements sur nos systèmes. Nous faisons fonctionner le système de compensation et de règlement — le réseau Interac ne nous appartient pas, mais le système de compensation et de règlement oui — et nous avons mentionné que si quelqu'un souhaite l'utiliser, nous pouvons le mettre à sa disposition.

J'ai parlé de notre système de transfert de paiements de grande valeur qui est, à notre avis, un excellent système. Il sera implanté intégralement en janvier. D'ailleurs, l'un de nos dirigeants a été intégralement en pour parler de notre système. Nous espérons pouvoir mettre ce système à la disposition d'autres pays.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Given our experience, the quality of our system and, especially, the globalization of markets, I get the impression that what we have developed in Canada may be of use to the international community and may allow us to be perceived as non-threatening players, unlike other jurisdictions.

Coming back to the question of the system's security, I have previously chaired a committee on computer crime. I would like you to reassure us about the measures you are taking to prevent the criminal world from entering your system. Is this one of your major preoccupations?

[English]

Mr. Hammond: It is certainly a major preoccupation. We are very concerned about the security of our clearing and settlement system. Our large-value transfer system, which we hope to have implemented in January, has the highest security possible. We have gone to the utmost level in attempting to ensure that, using encryption and a number of the other special technologies.

I am not an expert in this field. It has, however, been a high priority for our board and a high priority in building this system. It is certainly an issue that we always consider in developing our rules and modifying our clearing and settlement system.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: We are talking about new members, such as representatives of the life insurance industry, mutual funds and brokers. I know that one bone of contention in this area is the admission cost or the cost of entry for new members into the systems that have been developed. There were originally fewer than 160 members, but as new members have been added, have they paid an entry fee? And do you charge per transaction in your cost structure? Is it the banks that charge per transaction? In other words, if I make a withdrawal or a deposit or pay a bill, how does your organization's cost structure deal with me, as a citizen and a bank customer? I suppose you have charges, and the bank does as well. What is the cost distribution per transaction conducted through the system?

[English]

Mr. Hammond: The admission costs of the CPA are recovered from our members based on the number of transactions they put through our clearing and settlement system.

Our major institutions pay the largest share of our expenses. We do have a minimum fee that our members are required to pay which is \$4,000 a year. Out of our approximately 130 members, about 70 would only pay that fee of \$4,000. It has not been our

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Compte tenu de notre expérience et de la qualité de notre système et surtout de la globalisation des marchés, j'ai l'impression que ce que l'on a développé au Canada peut être utile à la communauté internationale d'une part, et nous permet, d'autre part, d'être perçus comme étant des joueurs qui ne sont pas menaçants, contrairement à d'autres juridictions.

Je reviens à la question de la sécurité du système. J'ai déjà été présidente d'un comité sur les crimes commis par ordinateur. J'aimerais que vous nous rassuriez sur les mesures que vous prenez, justement, pour que le monde criminel ne puisse pénétrer votre système. Est-ce que c'est une de vos préoccupations majeures?

[Traduction]

M. Hammond: C'est assurément une préoccupation majeure. Nous sommes très préoccupés par la sécurité de notre système de compensation et de règlement. Notre système de transfert de paiements de grande valeur, que nous espérons avoir implanté en janvier, dispose de la plus grande sécurité possible. Pour y parvenir, nous avons atteint le niveau maximal, en utilisant un mécanisme de chiffrement et un certain nombre d'autres technologies spéciales.

Je ne suis pas un expert dans ce domaine. Cette question a cependant été hautement prioritaire pour notre conseil et pour l'érection de ce système. C'est assurément un problème que nous prenons toujours en considération au moment d'élaborer nos règles et de modifier notre système de compensation et de règlement.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: On parle de nouveaux membres tels des représentants de l'assurance-vie, des fonds mutuels et des courtiers. Je sais qu'une des questions litigieuses à ce sujet, est le coût d'admission ou le coût d'entrée des nouveaux membres par rapport aux systèmes qui ont été développés. À l'origine, il y avait moins de 160 membres, mais au fur et à mesure que de nouveaux membres se sont ajoutés, est-ce que vous chargez par transaction? Est-ce que ce sont les banques qui chargent par transaction? C'est-à-dire, si je fais un retrait, un dépôt, un paiement d'une facture, la structure de coûts se situe de quelle façon entre moi, citoyen et client d'une banque, et votre organisation? Je suppose que vous avez des frais et la banque en a également. Quelle est la distribution des coûts par transaction effectuée sur le système?

[Traduction]

M. Hammond: Les coûts d'admission de l'ACP sont récupérés auprès de nos membres d'après le nombre de transactions qu'ils effectuent dans notre système de compensation et de règlement.

Nos principales institutions paient la plus grande part de nos dépenses. Nous avons des frais minimums annuels de 4 000 \$ que nos membres doivent payer. Sur approximativement 130 membres, environ 70 ne versent que les droits de 4 000 \$.

practice to charge any new player. For example, some new deposit-taking institutions have come to Canada and have become CPA members. Like everybody else, they just pay the annual dues that are necessary to meet our expenses, based on the number of items that they put through the system. There has been no discussion at the board about requiring any special charge of new participants to cover the infrastructure.

With respect to our large-value transfer system, our members are eligible to participate in that system if they are willing to build the infrastructure necessary to connect to it. We are talking about large and important payments here, so only 16 institutions have chosen to become active participants in the LVTS.

The cost of building the CPA part of the system was paid for by our members at large through their dues, but it is being repaid starting this year by the 16 participants. In other words, the participants who use the system are repaying to the CPA over five years the total cost of building the LVTS, which is about \$15 million. The amounts that they repay then reduce the dues that all of our members would otherwise pay.

If next year new members decide they want to participate in LVTS, then they must participate in the pay back of what is left of the \$15 million over five years. In other words, if they join within five years, they must help pay back that cost, but they would only participate based on the number of payments that they put through the system. It is hard to imagine that a new player would have a tremendous number of payments.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: In fact, my specific question is this: do you charge a unit fee for every transaction, such as a payment, a withdrawal or a deposit? Is there a standard payment for all transactions?

[English]

Mr. Hammond: No. We do not necessarily charge for each transaction, but we do keep track of the number of items put through the system. We keep track of the number of cheques, for example. We have a number of streams in our clearing and settlement system. For some systems, a bulk amount is put through in certain circumstances and counts as only one item. So we do not necessarily keep track of each individual transaction that a bank or another deposit taking institution does. Members then must pay our expenses based on the number of items they put through. For our non-LVTS system, the cost of one payment item is two one-hundredths of a cent.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Is the advent of electronic business a major change for you? When you talk of large-value transactions, what amount do you feel represents a very large-value transaction? Is it \$50,000, \$100,000, \$1 million? What

Ce n'est pas dans nos habitudes de facturer un nouveau joueur. Par exemple, quelques nouvelles institutions de dépôt sont venues au Canada et sont devenues membres de l'ACP. Comme toutes les autres, elles paient uniquement les frais annuels qui sont nécessaires pour couvrir nos dépenses, d'après le nombre de transactions qu'elles font transiger par le système. Il n'y a jamais eu de discussion au conseil concernant des frais spéciaux à facturer aux nouveaux participants pour couvrir les frais d'infrastructure.

En ce qui concerne notre système de transfert de paiements de grande valeur, nos membres ont le droit de participer à ce système s'ils sont disposés à construire l'infrastructure nécessaire pour s'y raccorder. Nous parlons ici de gros montants d'argent, si bien que seulement 16 institutions ont choisi de participer activement au STPGV

Le coût de construction de la part de l'ACP dans le système a été financé par l'ensemble de nos membres à même leurs cotisations, mais les 16 institutions participantes ont commencé dès cette année à effectuer leur remboursement. Autrement dit, les participants qui utilisent le système remboursent à l'ACP sur une période de cinq ans le coût total d'érection du STPGV, qui s'élève à environ à 15 millions \$. Les montants qu'elles remboursent réduiront ensuite les frais d'adhésion que tous nos membres devraient autrement payer.

Si, l'an prochain, de nouveaux membres décidaient de vouloir participer au STPGV, ils devront participer au remboursement du solde restant des 15 millions \$ sur cinq ans. Autrement dit, s'ils adhèrent d'ici cinq ans, ils devront aider à rembourser ce coût, mais ils ne participeront qu'en fonction du nombre de paiements effectués par l'intermédiaire du système. Il est difficile de s'imaginer qu'un nouvel intervenant aurait un nombre considérable de paiements.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: En fait, ma question précise est la suivante: est-ce que pour chaque transaction, par exemple, un paiement, un retrait ou un dépôt, vous chargez à l'unité? Est-ce un paiement uniforme pour toutes les transactions?

[Traduction]

M. Hammond: Non. Nous ne facturons pas nécessairement pour chaque transaction, mais nous relevons le nombre de paiements qui transitent dans le système. Nous relevons le nombre de chèques, par exemple. Nous avons un certain nombre de circuits dans notre système de compensation et de règlement. Pour plusieurs systèmes, un montant forfaitaire transige dans certains cas et compte comme une seule transaction. Nous ne comptabilisons pas forcément chaque transaction individuelle qu'effectue une banque ou une autre institution de dépôt. Les membres doivent alors payer nos dépenses en fonction du nombre de transactions qu'ils effectuent. Pour notre système autre que le STPGV, le coût d'un paiement atteint deux centièmes d'un cent.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce que la venue du commerce électronique, pour vous, est un changement important? Quand vous parlez de transactions de grande valeur, quel montant considérez-vous comme étant une transaction de très grande

size transaction does the Club of Sixteen have to conduct to get into this system?

[English]

Mr. Hammond: There is no limit on the amount of a payment that can be put through the large-value transfer system. However, that system costs more because it is backed by collateral, et cetera. Most people probably would not use it except for a payment of in the order of \$50,000 or more. You might want to use it for a house purchase transaction because then you are guaranteed finality of payment. You know that the payment has gone through. There is no limit on the amount put through.

I should like to come back to the question of electronic commerce, which is an issue we are interested in. We are developing this electronic payments system for large payments, but we are also very interested in the subject of payments over the Internet. We have set up a working group called the Emerging Payments Policy Working Group comprised of representatives of our members and staff. Doug Kreviazuk is the staff person working with that committee, which is looking at emerging payments issues, particularly payments over the Internet. The group is working with Industry Canada and Public Works and Government Services Canada to try to come up with recommendations regarding our role with respect to those types of payments.

Senator Callbeck: You referred in your presentation and in your written remarks to the perception held by some people that some CPA decisions tend to favour its members over those who are actually affected by the decisions. You also indicated that the MacKay task force makes recommendations for strengthening the oversight of the CPA.

One of our previous witnesses talked about his long association with the organization. He concluded that it should be an independent commission made up of people who were not associated with financial institutions. He felt that that was necessary in order to provide fairness to everybody involved. I should like to have your comments on that.

Mr. Hammond: There is a need for us to expand our board to include independent directors, and the board recognizes that. At the same time, it is very important to have the technical expertise around the table. We are talking about some very complex systems that are very important to the business community and to Canadians in general. We have a pretty good system that works well, but we need sitting around that table people who understand payments, who understand the business, and who can provide the expertise necessary to help us move forward. It is a combination of the two.

I want to emphasize that most of our rules are very technical. They are related to the business of clearing and selling payments, setting out the standards for payments, et cetera, and they do not

valeur? Est-ce 50 000 dollars, 100 000 dollars, un million de dollars? Quel est le montant des transactions que le Club des seize doit effectuer pour aller dans ce système?

[Traduction]

M. Hammond: Il n'y a pas de plafond au montant d'un paiement qui peut être effectué par le système de transfert de paiements de grande valeur. Toutefois, ce système coûte davantage parce qu'il est appuyé par des garanties, et cetera. La plupart des gens ne l'utiliseraient probablement pas, sauf pour un paiement de l'ordre de 50 000 \$ ou plus. Vous voudrez peut-être l'utiliser pour une transaction sur l'achat d'une maison parce que vous bénéficiez alors d'une finalité du paiement garantie. Vous savez que le paiement a été effectué. Il n'y a aucun plafond sur le montant versé.

J'aimerais revenir à la question du commerce électronique, qui est un sujet qui nous intéresse. Nous sommes en train de mettre au point ce système de paiements électroniques pour les gros montants, mais nous sommes également très intéressés par le sujet des paiements par Internet. Nous avons mis sur pied un groupe de travail, appelé le Groupe de travail sur la politique des paiements émergents, composé de représentants de nos membres et du personnel. Doug Kreviazuk est le membre du personnel qui collabore avec ce comité, qui se penche sur les problèmes des paiements émergents, en particulier les paiements par Internet. Le groupe collabore avec Industrie Canada et avec Travaux publics et Services gouvernementaux Canada pour essayer de formuler des recommandations concernant notre rôle à l'égard de ces formes de paiements.

Le sénateur Callbeck: Dans votre présentation et dans vos remarques écrites, vous avez fait mention de la perception qu'ont certaines personnes à l'effet que certaines décisions de l'ACP ont tendance à favoriser ses membres par rapport aux personnes qui sont réellement touchées par les décisions. Vous avez également mentionné que le groupe de travail MacKay recommande de renforcer la surveillance de l'ACP.

L'un de nos témoins précédents a parlé de sa longue association avec votre organisme. Il a conclu qu'il devrait être une commission indépendante composée de gens qui ne sont pas associés à des institutions financières. Il est d'avis que c'est nécessaire pour offrir une certaine équité à toutes les parties concernées. J'aimerais avoir vos commentaires à ce sujet.

M. Hammond: Il est nécessaire que nous élargissions notre conseil d'administration pour y inclure des administrateurs indépendants, et le conseil en est conscient. En même temps, il est très important d'avoir l'expertise technique nécessaire autour de la table. Nous parlons de certains systèmes très complexes et qui sont extrêmement importants pour le milieu des affaires et pour les Canadiens en général. Nous disposons d'un assez bon système qui fonctionne bien mais nous avons besoin d'avoir autour de la table des gens qui comprennent les paiements, qui comprennent les affaires et qui peuvent fournir l'expertise nécessaire pour nous aider à progresser. C'est un mélange des deux.

Je tiens à souligner que la plupart de nos règles sont très techniques. Elles ont trait au domaine de la compensation et du règlement des paiements, de la fixation de normes pour les have a lot of public policy implications. One rule, H4, has caused some problems. H4 deals with pre-authorized debits and third parties having access to your account. There is concern about that issue, and we are moving on that. We are doing some work that we think will respond to some of the concerns that have been raised and will still provide the security we think Canadians want in terms of third parties having access to their accounts.

The bottom line is that we still think we need the expertise. It is important to bring in independent directors and to put the existence of the stakeholder advisory council in the legislation. Make the chair a member of the board and make sure that we have those processes in place with finance; enshrine them in legislation. We think we can deal with the public policy issues and the perception issue in the context of the MacKay task force recommendations.

Senator Callbeck: The task force felt that this expertise could come from experts who would advise these independent people, but obviously you disagree with that.

Mr. Hammond: Our board would think that we need a combination of both.

Senator Kroft: This is an unusual presentation, because we live in a world where we are told everything is changing and nothing can stay the same, yet here we keep hearing that, other than fine tuning on governance issues and around the margins, basically we have something wonderful, the best in the world. I am immediately very suspicious.

You were asked by Senator Angus why it is that the Americans have not been able to get their act together to do all this as well as we have. That leads me to think that you do not automatically have a wonderful system; people make judgments or decisions that work or do not work.

As we consider the structure of our financial institution for the next millennium, I am concerned about what we might do that could mess it up. Do you foresee anything? Have people put forward ideas or proposals that you foresee might endanger the effectiveness, strength, and security of our system? Are there things that we should be watching out for? It is a neat package now, and we are tempted to say, "Settle a few little issues and keep up to date and the world will be fine," but I am not inclined to think that life is like that. What should we, as policy-makers, be watching out for that might be a threat to the effectiveness of our payments system?

The Chairman: In particular, is there anything about your computer systems that we ought to be worried about given all of the problems one hears about Y2K and what happens at the turn of the century?

paiements, et cetera, et elles n'ont pas beaucoup de répercussions sur les politiques publiques. Une règle, H4, a suscité plusieurs problèmes. Elle porte sur les débits préautorisés et sur l'accès à votre compte par des tiers. Ce problème nous préoccupe et nous nous y attelons. Nous prenons des initiatives qui répondront, à notre avis, à certaines des préoccupations qui ont été soulevées et qui garantiront encore la sécurité que les Canadiens souhaitent quant à l'accès à leurs comptes par des tiers.

Le facteur décisif, c'est que nous pensons toujours avoir besoin de l'expertise. Il est important d'aller chercher des administrateurs indépendants et d'onchâsser l'existence du Conseil consultatif des intervenants dans la législation. Il faut que le président de ce conseil soit membre de notre conseil d'administration et il faut s'assurer que ces processus sont en place avec le ministère des Finances; il faut les enchâsser dans la législation. Nous pensons pouvoir nous occuper des questions de politique publique et du problème de perception dans le contexte des recommandations du groupe de travail MacKay.

Le sénateur Callbeck: Le groupe de travail est d'avis que cette expertise pourrait venir d'experts qui conseilleraient ces administrateurs indépendants, mais de toute évidence vous n'êtes pas d'accord avec cette suggestion.

M. Hammond: Notre conseil pense que nous avons besoin d'un mélange des deux.

Le sénateur Kroft: C'est un exposé inhabituel, car nous vivons dans un monde où on nous dit que tout change et que rien ne peut demeurer statique, et pourtant nous n'arrêtons pas d'entendre ici que, en dehors de peaufiner les questions de régie et d'apporter quelques retouches superficielles, nous avons essentiellement un outil merveilleux, le meilleur au monde. Cela me rend immédiatement très suspicieux.

Le sénateur Angus vous a demandé pourquoi les Américains n'ont pas été capables de se regrouper pour faire aussi bien que nous. Cela m'incite à penser que vous n'avez pas automatiquement un système merveilleux; les gens émettent des jugements ou prennent des décisions qui marchent ou ne marchent pas.

Pendant que nous envisageons la structure de notre secteur financier pour le prochain millénaire, je suis préoccupé par les gestes que nous pourrions poser qui pourraient y semer la pagaille. Prévoyez-vous quelque chose? Des gens ont-ils avancé des idées ou des propositions qui pourraient mettre en danger l'efficacité, la force et la sécurité de notre système? Y a-t-il des choses dont nous devrions nous méfier? C'est un outil fantastique à l'heure actuelle et nous sommes tentés de dire: «Réglons quelques petits problèmes et tenons-nous au courant et tout ira bien», mais je ne suis pas enclin à penser que la vie se déroule ainsi. En tant que responsables de l'élaboration des politiques, de quoi devrions-nous nous méfier qui pourrait constituer une menace pour l'efficacité de notre système de paiement?

Le président: En particulier, y a-t-il quelque chose dans vos systèmes informatiques qui devrait nous inquiéter étant donné tous les problèmes dont nous entendons parler à propos de l'an 2000 et de ce qui se passera au tournant du siècle?

Mr. Hammond: Maybe I could deal with the Y2K situation. It has been a major issue for the CPA board, and we have had a Y2K project plan in place for some time. At every board meeting the directors insist that we give them a progress report on where we stand.

We have our two major clearing and settlement systems. One is the automated clearing settlement system that supports everything but these large-value payments which we are talking about. There are some supporting systems as well. We have indeed already made the changes necessary to make that system Y2K compliant. We are in the last stages of testing, and the project plan calls for it to be Y2K ready and tested by the end of this year.

Even though the LVTS system was just built in the last two years, it is not yet Y2K ready. The code was Y2K compliant, but we had to buy some component software and hardware for the system that was not available Y2K compliant at the time it was purchased. The system actually began to operate in August, but without the collateral, because we needed a testing period. The actual computer system is working, but it is not fully Y2K compliant.

We were able to demonstrate that it works well and our members are very happy with it. Therefore, we have now essentially shut down the system and we are making those changes in the software and hardware components. It will be Y2K compliant by the end of the year and then it will be fully implemented. Our major activity, once we get through this testing in 1999, is refining and developing all of our contingency plans.

Some issues may be of concern. One is the question of who will participate in the payments system. At the end of the day, the various parties owe each other money, and if one of them cannot pay, there can be ramifications not only for the other players but also for you and me as customers of deposit-taking institutions.

One of the issues that would be of concern to us is ensuring that the expansion of membership — to which we are not opposed — is done in a prudent way. We are pleased to see that the task force has suggested that. They have set out the criteria that they think are appropriate, and we agree with those criteria. So we are pleased with that prudent approach.

However, there is a concern about the future of the system if it is not done in a prudent way.

As to other issues for the future, where we are headed with e-commerce is a question. As I said, everything is changing so quickly. We set up a task force or working group to look at all of those issues. We want to make sure that payments over the Internet, if we have them, are secure, et cetera. We do not want the reputation of our payments system damaged by future activities in this regard. That is an issue we are grappling with

M. Hammond: Je pourrais peut-être parler de la situation de l'an 2000. Elle a posé un problème important au conseil de l'ACP et nous avons un plan en vigueur depuis un certain temps pour le projet de l'an 2000. À chaque réunion du conseil, les administrateurs insistent pour que nous leur présentions un rapport d'étape sur notre situation.

Nous avons nos deux principaux systèmes de compensation et de règlement. L'un est le système informatisé de compensation et de règlement (SICR) qui supporte tout, à l'exception des paiements de grande valeur dont nous venons de parler. Il y a également quelques systèmes de soutien. Nous avons en fait déjà effectué les changements nécessaires pour adapter ce système à l'an 2000. Nous en sommes aux dernières étapes de l'expérimentation et le plan du projet prévoit qu'il sera prêt pour l'an 2000 et testé d'ici la fin de l'année.

Même si le STPGV a été érigé au cours des deux dernières années, il n'est pas encore prêt pour l'an 2000. Le code était adapté à l'an 2000 mais nous avons dû acheter du matériel et des logiciels pour le système qui n'étaient pas conformes pour l'an 2000 au moment de leur achat. Le système a commencé vraiment à fonctionner en août, mais sans les garanties, parce que nous avions besoin d'une période d'essai. Le système informatique réel fonctionne mais il n'est pas entièrement adapté à l'an 2000.

Nous avons pu démontrer qu'il fonctionne bien et nos membres en sont très satisfaits. Par conséquent, nous avons maintenant essentiellement débranché le système et nous effectuons les changements dans les logiciels et le matériel. Il sera adapté à l'an 2000 d'ici la fin de l'année et ensuite il sera implanté intégralement. Une fois que nous procéderons à ces essais en 1999, notre principale activité consistera à peaufiner le système et à mettre au point tous nos plans d'urgence.

Certains problèmes pourraient être préoccupants. L'un d'entre eux est la question de savoir qui participera au système de paiement. À la fin de la journée, les diverses parties se doivent mutuellement de l'argent, et si l'une d'entre elles est incapable de payer, il peut y avoir des répercussions non seulement pour les autres intervenants mais également pour vous et moi en tant que clients d'institutions de dépôt.

L'un des enjeux qui nous préoccuperont consiste à nous assurer que l'élargissement des membres — auxquels nous ne nous sommes pas opposés — sera effectué d'une façon prudente. Nous sommes heureux de constater que le groupe de travail l'a suggéré. Il a établi les critères qu'il juge appropriés et nous sommes d'accord avec ces critères. Nous sommes donc satisfaits de cette approche prudente.

Cependant, l'avenir du système pourrait être préoccupant si cela n'est pas fait d'une façon prudente.

Quant aux autres problèmes concernant l'avenir, nous ne savons pas où nous allons avec le commerce électronique. Comme je l'ai dit, tout évolue si rapidement. Nous avons mis sur pied un groupe de travail chargé d'examiner toutes ces questions. Nous voulons nous assurer que les paiements par Internet, s'ils se concrétisent, seront sécuritaires, et cetera. Nous ne voulons pas que les activités futures dans ce domaine nuisent à la réputation de notre système

now. We are not saying that we should not have e-commerce; we must have it, but we want to make sure that it is done in the right

Senator Kroft: Again, those are basically management or housekeeping issues. You are not faced with pressures on any policy issues, and I appreciate the financial membership.

Mr. Hammond: We do not know where the world of e-commerce is headed. Things are developing so quickly that there may be some policy issues there.

Senator Joyal: First, where did you get your technology? Did you develop it in-house or did you buy it off the shelf in Canada or abroad?

Second, could you tell us what happened in the past? I look at the list of your membership. Some of your past members disappeared because they had financial trouble. Could you tell us, with examples, what happened when one of your customers defaulted? What are the red lights in the system? How does the system operate? If you can quote some examples in clear figures we would appreciate that.

Mr. Hammond: With respect to technology, we did build our own ACSS system.

The Chairman: What is that?

Mr. Hammond: The automated clearing settlement system. That is the system we have been using for all payments up until now, and it will continue for the non-LVTS payments. We also built our large-value transfer system. We got our members together and developed the functional specifications and so on and then built our own system.

Senator Joyal: Did you buy anything in the United States, for instance?

Mr. Hammond: No. We like to think that our large-value transfer system is a good one, because it provides the protection that is necessary but, at the same time, it minimizes collateral compared to some of the systems in other countries. This makes it less expensive, which is important because, as a country, we have fewer payments than the United States, for example.

We have had some members fail. I do not think any significant institution has failed in the time I have been with the CPA. Our by-laws set out a process for dealing with financial institutions that end up in trouble. We are not necessarily privy to the day-to-day problems that our members may be experiencing. We are not OSFI; we are not a supervisory agency, so we do not receive the financial information that they receive.

Our by-laws deal with circumstances where members can get into difficulty. Generally, under the existing bylaw, our members are divided into two categories, direct clearers and indirect de paiement. C'est un problème auquel nous nous attelons maintenant. Nous ne disons pas qu'il ne faudrait pas avoir un commerce électronique; il le faut, mais nous voulons nous assurer que cela se fera de la bonne façon.

Le sénateur Kroft: Une fois encore, il s'agit essentiellement de questions de gestion ou de régie interne. Vous n'êtes pas confrontés à des pressions sur des questions de politique, et j'apprécie l'éventail des institutions financières membres.

M. Hammond: Nous ne savons pas où va le monde du commerce électronique. Les choses bougent si rapidement qu'il y a peut-être là des questions de politique.

Le sénateur Joyal: Tout d'abord, où avez-vous obtenu votre technologie? L'avez-vous mise au point sur place ou l'avez-vous achetée en magasin au Canada ou à l'étranger?

Deuxièmement, pourriez-vous nous dire ce qui est arrivé dans le passé? Je passe en revue la liste de vos membres. Certains de vos anciens membres ont disparu en raison de difficultés financières. Pourriez-vous nous dire, avec des exemples à l'appui, ce qui s'est passé lorsque l'un de vos clients a fait faillite? Quels sont les signaux d'alarme dans le système? Comment fonctionne le système? Si vous pouviez citer quelques exemples avec des chiffres précis, nous vous en serions reconnaissants.

M. Hammond: En ce qui concerne la technologie, nous avons effectivement construit notre propre système SICR.

Le président: Qu'est-ce que c'est?

M. Hammond: Le système informatisé de compensation et de règlement. C'est le système que nous avons utilisé pour tous les paiements jusqu'à présent, et il sera maintenu pour les paiements en dehors du STPGV. Nous avons également construit notre système de transfert de paiements de grande valeur. Nous avons réuni nos membres et mis au point les caractéristiques fonctionnelles et tout le reste, et nous avons construit notre propre système.

Le sénateur Joyal: Avez-vous acheté quoi que ce soit aux États-Unis, par exemple?

M. Hammond: Non. Nous pensons que notre système de transfert de paiements de grande valeur est bon parce qu'il offre la protection nécessaire tout en minimisant les garanties comparativement à certains des systèmes en vigueur dans d'autres pays. Cela le rend moins coûteux, ce qui est important parce que, en tant que pays, nous effectuons moins de paiements que les États-Unis, par exemple.

Nous avons eu quelques membres qui ont fait faillite. Je ne pense pas qu'aucune institution d'envergure ait fait faillite depuis le temps que je suis à l'ACP. Nos règlements prévoient un processus pour traiter avec les institutions financières qui éprouvent des difficultés. Nous ne sommes pas forcément au courant des problèmes quotidiens que nos membres peuvent rencontrer. Nous ne sommes pas le BSIF; nous ne sommes pas un organisme de surveillance; alors, nous ne recevons pas les renseignements financiers qu'ils reçoivent.

Nos règlements prévoient les cas où des membres peuvent éprouver des difficultés. En règle générale, en vertu des règlements actuels, nos membres sont divisés en deux catégories, clearers. Most of the institutions that failed would have been indirect clearers. They would have done their clearing and settlement through one of the 13 major institutions that is a direct clearer.

That direct clearer of course has a contractual relationship with the indirect clearer, to which we are not privy but, at the same time, that direct clearer would make sure that it was protecting its own interests. Direct clearers do not accept indirect clearers as clients unless they are satisfied that they are in a reasonable financial position. As their financial position deteriorates, they would probably ask for more and more collateral in order to process items on their behalf.

If an indirect clearer fails, say, at noon hour on a certain day, any cheques that are drawn on that indirect clearer that come through our clearing and settlement system to be settled the next day or that night would be returned to that institution.

It is not always possible to return payments. If you have withdrawn money from an ABM or used debits cards, those payments cannot be returned. They would have to go through the system and the direct clearer that is sponsoring that institution would have to absorb the loss. That is to say, if the collateral that the indirect clearer has put up is not enough to meet its clearing and settlement obligations at the end of the day, recognizing that the cheques that have not been processed would be returned, then the direct clearer must absorb the loss.

Senator Joyal: In the past, as you know, a life insurance company in Canada ran into serious problems. Do you feel that your system can protect your customers, particularly if we open up the system to a much larger number of people in the years to come?

Mr. Hammond: It is not the clearing and settlement system per se that will protect them. That is why we believe that, if we are to expand membership, it must be done prudently. We must be satisfied that, by and large, these new member organizations will be able to meet their obligations because the clearing and settlement system cannot protect them against the failure of a member, except to the extent that I indicated.

Senator Joyal: Do you have any special relationship with the office of the superintendent, the other body involved in monitoring the financial system?

Mr. Hammond: If the superintendent is taking action to close down a company, he will let us know immediately. There is a procedure in place to do that. However, because we are an organization with a large number of members, he cannot give us private information respecting what he is doing with the troubled company until he actually takes public action.

Having said that, most of the institutions that have ended up in difficulty have been the smaller institutions. They go through a direct clearer, so there is a lot of market intelligence about them out there. Most of the big institutions would know, or have a sense, that there may be a problem with a smaller institution and

les adhérents et les sous-adhérents. La plupart des institutions qui ont fait faillite devaient être des sous-adhérents. Elles effectuaient leurs opérations de compensation et de règlement par l'internédiaire d'une des 13 grandes institutions faisant partie des adhérents.

Cet adhérent a évidemment une relation contractuelle avec le sous-adhérent, dont nous ne sommes pas au courant, mais en même temps cet adhérent devrait s'assurer de protéger ses propres intérêts. Les adhérents n'acceptent pas de sous-adhérents comme clients à moins d'être persuadés qu'ils se trouvent dans une situation financière raisonnable. Lorsque leur situation financière se détériore, ils devraient demander de plus en plus de garanties afin de traiter des effets en leur nom.

Si un sous-adhérent fait faillite, disons à midi un jour donné, tous les chèques tirés sur ce sous-adhérent, et qui passent dans notre système de compensation et de règlement pour être réglés le lendemain ou le soir même, seront renvoyés à cette institution.

Il n'est pas toujours possible de retourner les paiements. Si vous avez tiré de l'argent d'un guichet automatique ou utilisé des cartes de débit, ces paiements ne peuvent pas être retournés. Ils doivent passer dans le système et l'adhérent qui parraine cette institution devra absorber la perte. Cela signifie que si la garantie présentée par le sous-adhérent n'est pas suffisante pour assumer ses obligations de compensation et de règlement à la fin de la journée, en sachant que les chèques qui ont été traités seront retournés, alors l'adhérent doit absorber la perte.

Le sénateur Joyal: Dans le passé, comme vous le savez, une compagnie canadienne d'assurance-vie a éprouvé de graves problèmes. Pensez-vous que votre système peut protéger vos clients, en particulier si nous ouvrons le système à un nombre beaucoup plus grand de joueurs au cours des années à venir?

M. Hammond: Ce n'est pas le système de compensation et de règlement en lui-même qui les protégera. C'est la raison pour laquelle nous pensons que si nous devons élargir l'effectif, il faudra le faire avec prudence. Nous devrons être convaincus que, généralement parlant, ces nouveaux organismes membres pourront assumer leurs obligations car le système de compensation et de règlement ne pourra pas les protéger contre la faillite d'un membre, sauf dans la mesure que je viens de mentionner.

Le sénateur Joyal: Avez-vous un lien particulier avec le bureau du surintendant, l'autre organisme impliqué dans la surveillance du système financier?

M. Hammond: Si le surintendant prend des mesures pour fermer une entreprise, il nous avertira immédiatement. Il y a un mécanisme en place pour cela. Toutefois, étant donné que nous sommes un organisme comptant un grand nombre de membres, il ne peut pas nous fournir de renseignements privés concernant ses tractations avec l'entreprise en difficulté tant qu'il n'a pas vraiment pris des mesures publiques.

Ceci étant dit, la plupart des institutions qui ont fini par éprouver des difficultés étaient dans la catégorie des petites. Elles passent par un adhérent, si bien que ce dernier possède beaucoup de renseignements commerciaux sur elles. La plupart des grandes institutions sauraient, ou se douteraient, qu'il pourrait y avoir un would take steps to protect themselves with respect to their clearing and settlement items.

Senator Austin: I would like to continue with Senator Joyal's line of questioning. Would you make a distinction between risk-taking institutions — institutions that may find that their deposit and lending systems are mismatched by nature — and money market mutual funds which do not lend but have a pot of cash? Is there any risk in drawing rights on a pot of cash?

Mr. Hammond: It depends on what the cash is. There are money market funds and money market funds. Certainly, with money market funds based on government securities, you can always have some fluctuations based on market values, but you would not think it would be so significant that the risk could not be handled in the payment system.

Senator Austin: What money market funds are more at risk?

Mr. Hammond: I was involved on the supervisory side of the business to do with Olympia and York. There were money market funds in the short term paper of Olympia and York. There could be some issues there, but it is not common.

Senator Austin: What is the role of the Bank of Canada in terms of access to liquidity support?

Mr. Hammond: There is a provision in the Bank of Canada Act that gives them the authority to provide emergency liquidity to any CPA member. You would have to ask them about their conditions, but there is that authority. If the CPA were expanded to include new members, my interpretation of the existing provision in the Bank of Canada Act is that they would have the authority to provide them with emergency liquidity on a secured basis.

I cannot say that they are required to do it. It is a question you must ask the Bank of Canada officials.

Senator Austin: When was the last time Bank of Canada liquidity support was required?

Mr. Hammond: I cannot tell you. It is not always public information. It is not information that they would, necessarily, share with us. That is confidential information.

Sometimes you can tell from the Bank of Canada statements that they have provided liquidity support to some institution, but you would not necessarily know the identity of the institution.

Senator Austin: How frequently in the payment system is the lender of last resort issue actually a reality?

Mr. Hammond: It is not a frequent occurrence. We do not always know.

problème avec une petite institution et prendraient des mesures pour se protéger à propos de la compensation et du règlement de leurs effets.

Le sénateur Austin: J'aimerais poursuivre mes questions dans la même veine que le sénateur Joyal. Feriez-vous une distinction entre les institutions qui prennent des risques — celles qui peuvent constater que leurs systèmes de dépôt et de prêt sont dépareillés par nature — et les fonds communs de placement en instruments du marché monétaire qui ne prêtent pas mais disposent de liquidités? Y a-t-il un risque dans les droits de tirage sur des liquidités?

M. Hammond: Cela dépend des liquidités. Il y a fonds du marché monétaire et fonds du marché monétaire. Assurément, dans le cas des fonds du marché monétaire basés sur des titres d'État, vous pouvez toujours constater quelques fluctuations en fonction des valeurs du marché, mais vous ne penseriez pas qu'elles seraient importantes au point que le système de paiement ne pourrait pas assumer le risque.

Le sénateur Austin: Quels fonds du marché monétaire sont les plus à risque?

M. Hammond: J'ai participé aux opérations de surveillance des transactions concernant Olympia et York. Il y avait des fonds du marché monétaire dans les effets à court terme d'Olympia et York. Il pourrait y avoir des problèmes là, mais ce n'est pas courant.

Le sénateur Austin: Quel est le rôle de la Banque du Canada en termes d'accès à un soutien des liquidités?

M. Hammond: Il y a une clause dans la Loi sur la Banque du Canada qui lui donne le pouvoir de fournir des liquidités d'urgence à tout membre de l'ACP. Il faudrait lui demander quelles sont ses conditions, mais elle possède ce pouvoir. Si l'ACP devait être élargie pour accepter de nouveaux membres, j'imagine qu'en vertu de la clause présente dans la Loi sur la Banque du Canada, elle aurait le pouvoir de leur fournir des liquidités d'urgence sur une base garantie.

Je ne dis pas qu'elle est obligée de le faire. C'est une question qu'il faudrait poser aux responsables de la Banque du Canada.

Le sénateur Austin: Quand la Banque du Canada a-t-elle dû apporter un soutien des liquidités la dernière fois?

M. Hammond: Je ne sais pas. Cette information n'est pas toujours rendue publique. Ce n'est pas une information que la Banque partagerait forcément avec nous. C'est un renseignement confidentiel.

Parfois, vous pouvez déduire, d'après les états financiers de la Banque du Canada, qu'elle a fourni un soutien des liquidités à quelque institution, mais sans identifier forcément l'institution en question.

Le sénateur Austin: Dans le système de paiement, à quelle fréquence la question du prêteur en dernier recours est-elle vraiment une réalité?

M. Hammond: Ce n'est pas un événement fréquent. Nous ne le savons pas toujours.

Senator Austin: Two chartered banks in Western Canada failed, Northlands and CCB. Did those failures impact in any way on the payment system?

Mr. Hammond: That was before my involvement.

Senator Austin: We will not hold you responsible.

Mr. Hammond: I was involved in CIBC at that time, so I remember it well. My understanding is that a number of the tough litigious issues coming out of that failure related to payment system issues.

Senator Austin: That was also my understanding. How has the current system dealt with the issues that arose at that time? How have you adjusted the system so that the risk level is eliminated?

Mr. Hammond: My understanding is that they were not issues related to our clearing and settlement system. They were legal issues.

Senator Austin: Liability.

Mr. Hammond: Yes. However, I am not a lawyer, so I may be wrong.

Senator Austin: What interests me is the relationship between the direct and the indirect clearers. Obviously, the direct clearers, in performing the clearing function under a contract with indirect clearers, have enormous control over the behaviour, and therefore the commercial competitiveness of the indirect clearing system. You have a private and competitive financial entity making decisions that have a commercial impact on the secondary users.

Senator Callbeck asked you a rather interesting question when she asked whether the so-called level playing field in terms of the payment system required a regulatory agency at arms length from the users. In the current system you have a consortium of the players combining to make the system work. There were problems when the CBA alone was running a clearing system.

You told Senator Callbeck that, in your opinion, the system works quite well, and that an arms length regulatory system is not necessary which means that most of the issues between the direct members of the clearing system and the indirect members are resolved inside the CPA.

Mr. Hammond: I believe they are, although, recently, some institutions have raised the issue of whether the direct clearer concept continues to be necessary in the electronic world. For example, with LVTS, we do not have a direct and indirect concept. You either participate or you do not.

Senator Austin: There is a liquidity supplier of some kind even in the electronic world.

Mr. Hammond: That is right. In the electronic large value transfer system it would be the Bank of Canada. The direct-indirect clearer concept has served us well in the paper world, but as we move forward, we must determine if it continues to be necessary in the electronic world. Our members would

Le sénateur Austin: Deux banques à charte ont fait faillite dans l'ouest du Canada, Northlands et CCB. Ces faillites ont-elles eu une incidence quelconque sur le système de paiement?

M. Hammond: C'était avant que je sois là.

Le sénateur Austin: Nous ne vous tiendrons pas responsable.

M. Hammond: À l'époque, je travaillais à la BCIC, alors je m'en souviens très bien. D'après moi, un certain nombre des questions litigieuses et délicates émanant de cette faillite concernaient des problèmes avec le système de paiement.

Le sénateur Austin: C'est exactement ce que j'ai cru comprendre. Comment le système actuel a-t-il réglé les problèmes qui ont surgi à cette époque? Comment avez-vous ajusté le système afin d'éliminer le niveau de risque?

M. Hammond: D'après ce que je sais, il ne s'agissait pas de problèmes en rapport avec notre système de compensation et de règlement. C'était des problèmes juridiques.

Le sénateur Austin: D'endettement.

M. Hammond: Oui. Toutefois, je ne suis pas un avocat, alors je peux me tromper.

Le sénateur Austin: Ce qui m'intéresse, c'est le lien entre l'adhérent et le sous-adhérent. De toute évidence, les adhérents, lorsqu'ils exécutent la fonction de compensation en vertu d'un contrat avec les sous-adhérents, exercent un contrôle énorme sur le comportement et donc sur la compétitivité commerciale des sous-adhérents. Vous avez une entité financière privée et concurrentielle qui prend des décisions ayant une incidence commerciale sur les utilisateurs secondaires.

Le sénateur Callbeck vous a posé une question plutôt intéressante lorsqu'elle vous a demandé si les règles du jeu soi-disant équitables au niveau du système de paiement exigeaient une agence de réglementation indépendante des utilisateurs. Dans le système actuel, vous avez un consortium des intervenants qui se regroupent pour faire fonctionner le système. Il y avait des problèmes lorsque l'ABC seule gérait un système de compensation.

Vous avez dit au sénateur Callbeck que le système fonctionne assez bien à votre avis et qu'un système de réglementation indépendant n'est pas nécessaire, ce qui signifie que la plupart des problèmes entre les adhérents du système de compensation et les sous-adhérents sont résolus dans le cadre de l'ACP.

M. Hammond: Je pense que c'est le cas même si, dernièrement, certaines institutions ont soulevé la question de savoir si le concept des adhérents demeure nécessaire dans le monde électronique. Par exemple, avec le STPGV, nous n'avons pas de concept d'adhérents et de sous-adhérents. Vous participez ou vous ne participez pas.

Le sénateur Austin: Il y a un fournisseur quelconque de liquidités, même dans le monde électronique.

M. Hammond: C'est exact. Dans le système électronique de transfert de paiements de grande valeur, ce serait la Banque du Canada. Le concept des adhérents et des sous-adhérents nous a bien servis dans le monde des effets papier, mais à mesure que nous progressons, nous devons déterminer s'il est toujours

acknowledge that there are some types of payments where it is necessary, and some others where it is not. It was certainly a practical way of doing things in the paper environment when the CPA was established. It is an issue that will require some consideration as we move forward.

Senator Austin: I appreciate your pointing to that particular area of development.

The Chairman: Thank you for a very thorough brief. You know my views on the governance issues of the CPA are fairly strong. You have made some very significant progress according to the proposal you have put forward today.

I would welcome Mr. Martel and Mr. Gagnon to our committee.

Senator W. David Angus (Acting Chairman) in the Chair.

[Translation]

The Acting Chairman: Our next witnesses will be the people from the Commission des valeurs mobilières du Québec, the Quebec Securities Commission, Mr. Jean Martel and Vice-President Viateur Gagnon. Sirs, I believe you have some preliminary remarks. Who will proceed? Mr. Martel, you may begin.

Mr. Jean Martel, President, Commission des valeurs mobilières du Québec: We are very pleased to be able to give you a certain number of comments on the MacKay report in our city, and we hope you will have a pleasant stay among us. I am the President of the Commission des valeurs mobilières du Québec, the CVMQ, to use our acronym.

First, I would like to offer you my sincerest thanks for your invitation to present our views here today as representatives of the CVMO.

We are very pleased to accept your invitation, which, to my knowledge, is not all that common, and, if I can strike a historical note, I believe this is the first time a Quebec supervisory and control agency has had the pleasure of appearing before this committee.

The Acting Chairman: Mr. Martel, I can assure you that this is a great pleasure for us as well.

Mr. Martel: Considering the pleasure is mutual, it will be an even greater pleasure for us to express our reaction to the recent publication of the report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector, to which we will refer from time to time by its increasingly common name, the MacKay report.

However, Mr. Chairman, our reaction comes with a caveat, which is traditionally stated by Canadian market regulators in similar circumstances. The views we express here will be our own personal views and must not be considered as binding the Commission with respect to the future exercise of its powers.

nécessaire dans le monde électronique. Nos membres admettront qu'il y a certaines formes de paiements pour lesquelles il est nécessaire et d'autres où il ne l'est pas. C'était assurément une façon pratique de faire les choses dans le monde des effets papier au moment où l'ACP a été créée. C'est une question sur laquelle il faudra se pencher au fur et à mesure que nous progresserons.

Le sénateur Austin: J'apprécie le fait que vous ayez mentionné ce domaine particulier en évolution.

Le président: Merci pour votre mémoire très minutieux. Vous savez que j'ai des opinions assez arrêtées sur les questions de régie de l'ACP. Vous avez réalisé des progrès très importants d'après la proposition que vous avez déposée aujourd'hui.

Je souhaite maintenant la bienvenue à M. Martel et à M. Gagnon devant notre comité.

Le sénateur W. David Angus (président suppléant) occupe le fauteuil.

[Français]

Le président suppléant: Nos prochains témoins seront les gens de la Commission des valeurs mobilières du Québec, the Quebec Securities Commission, M. Jean Martel et M. Viateur Gagnon, le vice-président. Je crois comprendre, messieurs, que vous avez des commentaires préliminaires. Who will proceed? Monsieur Martel, vous pouvez commencer.

M. Jean Martel, président de la Commission des valeurs mobilières du Québec: Nous sommes très heureux de pouvoir vous livrer un certain nombre de commentaires sur le rapport MacKay dans notre ville, et nous espérons que vous aurez un agréable séjour chez nous. Je suis président de la Commission des valeurs mobilières du Québec, la CVMQ, selon l'acronyme que l'on utilise.

Je veux d'abord vous faire mes plus sincères remerciements pour l'invitation que vous nous avez faite de présenter nos vues aujourd'hui en qualité de représentants de la CVMQ.

Nous sommes très heureux de répondre à cette invitation, ce qui, à ma connaissance, n'est pas tellement courant et si je pouvais braver l'histoire, je pense que c'est la première fois qu'un organisme de contrôle et de surveillance québécois a le plaisir de comparaître devant ce comité.

Le président suppléant: Je puis vous assurer, monsieur Martel, que c'est un grand plaisir pour nous aussi.

M. Martel: Considérant que le plaisir est partagé, il nous fera d'autant plus plaisir de vous faire part de notre réaction à la récente publication du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien, auquel nous nous référerons de temps à autre sous l'appellation qui devient de plus en plus usuelle, soit le rapport MacKay.

Cette réaction vous est proposée, monsieur le président, sous le couvert du «caveat», lequel est traditionnellement invoqué par les régulateurs de marchés canadiens dans des circonstances similaires. Il est certain que les points de vue que nous vous exprimerons ici le seront en notre qualité personnelle et ne devront pas être considérés comme liant la commission dans l'exercice futur de ses attributions.

As you can understand, Mr. Chairman, this goes without saying, given our role as an administrative tribunal and the, shall I say, legal framework in which those powers are exercised.

The Acting Chairman: Particularly in view of the upcoming election.

Mr. Martel: As a supervisory authority, we are always at arm's length from these things. The markets continue to operate. I am also seizing the opportunity you have afforded, and I believe it is important to say that our views are not binding on the Government of Quebec, even though we are its agent.

Having made that point, allow me to introduce the people who are with me here today. You have already introduced Mr. Viateur Gagnon, who is the Commission's Vice-President. The Chief of the Commission's Board of Commissioners, Mr. Daniel Laurion, is also here today.

We have produced a brief of its claims and we will be pleased to discuss it with committee members after a brief presentation we would like to make to highlight certain points we want to emphasize. To this end, we will proceed in the order in which the topics are addressed in our brief.

First, a few words on the task force's terms of reference and the way it understood them, as compared to the way we feel it should have understood them.

In our view, the task force's terms of reference convey a notion of the Canadian financial services industry which is essentially territorial, rather than jurisdictional, in approach. They don not refer to the federal financial services sector, but rather the Canadian sector.

Unlike what the task force has done, it is important to draw a clearer distinction between these two concepts to avoid any confusion. The two concepts are not interchangeable, and the report often tends to overlook this. For the purposes of our presentation, and in our view, the Canadian sector should include the securities industry, whereas the federal sector does not include it.

This distinction is important for a proper understanding of the report and is also central to the process of reflection which has begun in political, administrative and financial circles since the MacKay report was published.

We believe that this committee, as well as the other competent authorities that will have to act on the report, should refrain from analyzing the task force's recommendations solely from the standpoint of the regulation of federally incorporated financial institutions. They should analyze these recommendations and form their position after considering the problems of the Canadian sector as a whole, not simply those of the federal sector.

Whether we like it or not, these issues necessarily include what is done by provinces and securities regulation administrators in their sectors.

Our commission has chosen to help you correct this weakness in the report, Mr. Chairman, and we have come here today to shed some light on the issues.

Vous comprendrez, monsieur le président, que cela va de soi, étant donné notre rôle de tribunal administratif et les formes, je dirais juridiques, qui entourent l'exercice de ces attributions.

Le président suppléant: Surtout étant donné que les élections se tiendront bientôt.

M. Martel: Nous, comme autorité de surveillance, sommes toujours à distance de ces choses. Les marchés continuent d'opérer. De plus, je saisis l'occasion que vous proposez. Je pense qu'il est important de dire qu'on ne lie pas le gouvernement du Québec, même si nous en sommes le mandataire.

Cette mise au point faite, laissez-moi vous présenter ceux qui m'accompagnent. Vous avez déjà présenté M. Viateur Gagnon, qui est vice-président de la commission. Le chef du Bureau des commissaires à la commission, M. Daniel Laurion, est également présent.

Nous avons produit un mémoire de ses prétentions, et il nous fera plaisir d'en discuter avec les membres du comité après une courte présentation que nous aimerions faire pour mettre en lumière certains points sur lesquels nous voulons insister. À cette fin, nous procéderons dans l'ordre des sujets abordés dans notre mémoire.

D'abord, quelques mots sur le mandat du groupe de travail, et la compréhension qu'il en a faite, par rapport à la compréhension qu'il aurait dû en faire, selon nous.

Le mandat du groupe de travail, tel que nous le lisons, a recours à une notion du secteur canadien des services financiers qui est essentiellement territoriale dans son approche, plutôt que juridictionnelle. On ne parle pas de secteur fédéral des services financiers, on parle de secteur canadien.

Il importe, contrairement à ce que le groupe de travail a fait, de tracer une meilleure distinction entre les deux concepts de manière à éviter la confusion. Ces deux concepts ne sont pas interchangeables, et le rapport tend souvent à l'oublier. Pour les fins de notre exposé, et à notre avis, le secteur canadien devrait inclure le secteur des valeurs mobilières, alors que le secteur fédéral ne l'inclut pas.

Cette distinction est importante pour la bonne compréhension du rapport et elle est aussi centrale dans le processus de réflexion qui s'est amorcé dans les milieux politiques, administratifs et financiers suite à la publication du rapport MacKay.

En ce qui nous concerne, nous pensons que ce comité, de même que les autres autorités compétentes qui auront à donner un suivi au rapport, devraient se garder d'analyser les recommandations du groupe de travail dans la seule perspective de la réglementation des institutions financières d'incorporation fédérale. Ils devraient analyser ces recommandations et prendre position après avoir considéré l'ensemble de la problématique du secteur canadien, et non simplement celle du secteur fédéral.

Or, cette problématique inclut forcément, qu'on le veuille ou non, ce qui est fait par les provinces et les autorités de réglementation en valeurs mobilières dans leur secteur.

Notre commission a choisi de vous aider à pallier cette lacune du rapport, monsieur le président, et c'est pourquoi nous sommes ici présents aujourd'hui, pour vous fournir un certain éclairage. The Acting Chairman: And we very much appreciate your presence at this stage, but are we to understand that you were not consulted at the time of the MacKay task force's studies?

Mr. Martel: No, Mr. Chairman. Neither Mr. MacKay nor any member of his task force nor the consultants cited in his report consulted us on any topic whatever.

The Acting Chairman: Then you are right to point out these weaknesses, and we appreciate your doing so.

Mr. Martel: I believe it is important to do so because we ultimately called this a somewhat limited vision of the industry's situation, and I believe we are here to try to correct that, or at least to give you information that will enable you to do so.

Now let us turn to the task force's recommendations.

The task force report expresses a vision of the Canadian financial services industry and recommends certain measures for the purpose of realizing that vision. It thus makes recommendations under four major themes: competition and competitiveness, increased consumer power, consumer trust in the conduct of financial institutions and an improved regulatory framework.

For discussion purposes, we propose to go a little further and focus our remarks on what we perceive are the main themes of the vision developed by the task force.

These main themes are enhanced competition, the ability to offer a broader range of financial products and services, a reform of sales practices through the adoption of a transparent and non-coercive approach and, lastly, eliminating overlap and regulatory inconsistencies.

The first subject we want to address is competition.

On this point, Mr. Chairman, I will say that, generally speaking, CVMQ is quite comfortable with the vision expressed by the task force of a more competitive market providing an arena for the further unregulated distribution of a range of financial products and services, an arena in which consumers are better informed.

Where the MacKay report talks about enhancing the ability of the institutions in place to compete against the banks, eliminating barriers to entry for new Canadian competitors, increasing the power of consumers by guaranteeing them free choice of their financial products and services through transparency and more accessible and effective remedial mechanisms, we are in complete agreement.

The task force's initial assumption is that there would not be any genuine competition without the discipline inspired by well-informed and vigilant consumers.

We feel this is an accurate observation of the operation of the financial services markets in general. It is true that, to foster genuine competition and customer migrations toward the most Le président suppléant: Et nous apprécions beaucoup votre présence à cette étape, mais est-ce que nous devons comprendre que vous n'avez pas été consultés lors des études du groupe de travail MacKay?

M. Martel: Non, monsieur le président. Ni M. MacKay, ni aucun membre de son groupe, ni les consultants cités dans son rapport ne nous ont consultés sur quoi que ce soit.

Le président suppléant: Alors vous avez bien raison de souligner ces lacunes et nous l'apprécions.

M. Martel: Je pense que c'est important parce que, dans le fond, nous avons appelé cela une vision un peu tronquée des réalités du secteur et je crois que nous sommes là pour tenter d'y remédier, ou à tout le moins de vous donner l'information qui vous permettra de le faire.

Passons maintenant aux recommandations du groupe de travail.

Son rapport propose une vision du secteur des services financiers canadien et recommande certains moyens d'action destinés à en faire une réalité. À cette fin, il formule des recommandations regroupées sous quatre grands thèmes, soit la concurrence et la compétitivité; l'accroissement du pouvoir du consommateur; la confiance du consommateur dans le comportement des institutions financières et l'amélioration du cadre réglementaire.

Pour les fins de la discussion, nous proposons d'aller un peu plus loin et plutôt d'arrimer notre propos sur ce que nous percevons comme les principales lignes de force de la vision qu'a développée le groupe de travail.

Ces lignes de force sont le renforcement de la concurrence, une capacité de distribution élargie des produits et services financiers, une réforme des pratiques de vente par la transparence et l'absence de coercition; et, enfin, l'élimination des dédoublements et incohérences réglementaires.

Le premier sujet que nous voulons aborder est celui de la concurrence.

À cet égard, monsieur le président, je vous dirai que, de façon générale, la CVMQ est très à l'aise avec la vision exprimée par le groupe de travail d'un marché plus concurrentiel qui soit le théâtre d'une distribution plus décloisonnée de la gamme des produits et services financiers et où le consommateur est mieux informé.

Lorsque le rapport MacKay parle d'accroître la capacité des institutions en place à concurrencer les banques, d'éliminer les obstacles à l'entrée de nouveaux concurrents canadiens, d'accroître le pouvoir du consommateur en lui garantissant, par la transparence et des mécanismes de recours plus accessibles et efficaces, le libre choix de ses produits et services financiers, nous sommes foncièrement d'accord.

Dans les postulats du groupe de travail, l'hypothèse de départ est que, sans la discipline inspirée par la présence de consommateurs bien informés et vigilants, il n'y aurait pas de véritable concurrence.

Ce constat nous paraît exact, pour ce qui a trait au fonctionnement des marchés de services financiers en général. Il est vrai que pour permettre à la concurrence de s'exprimer

efficient supplier, consumers must be able to evaluate and compare the products and services offered.

In the securities markets, investors, who are recipients of advisory services, derive confidence from the fact that, with information, they can reach an informed judgment as to their participation in the market. This confidence enables them to play their role as capital suppliers to business more fully and to contribute to the proper operation of the market.

The second part of the vision offered by the MacKay task force is that financial institutions should be able to offer a broad range of products and levels of service and price.

In Quebec, every financial institution and full service broker—and here we are talking about brokers authorized to offer all types of securities and advice, and which are members of a recognized self-regulating agency, a stock exchange or the Investment Dealers Association of Canada—will soon be able to offer, in addition to what I would call their basic products, mutual funds, insurance products, financial planning services and certain other products whose distribution is subject to little or, in some instances, no regulation at all, such as certificates of deposit and government bonds.

But consumers are very well served in this area, and we believe that the report's recommendations to improve product distribution capabilities have virtually been implemented in our market in Quebec.

A third component of the MacKay vision is the adoption of non-coercive sales practices in the Canada financial services industry, that is to say practices that prohibit so-called tied sales and foster transparency and clear, intelligible and timely disclosure of product terms and conditions, related risk and conditions of sale.

This enhanced disclosure of information and transparency for consumers of financial products and services will enable consumers to obtain better information and thus to protect themselves by being able to assess the scope of transactions they conduct when they do business with their financial institutions.

This reasoning reflects in every respect what securities brokers have been doing for investors for decades. We are therefore completely in favour of it.

Mr. Chairman, it will probably not be a futile exercise to refer you once again to recent legislative developments in Quebec, more particularly the new legislation respecting the distribution of financial products and services, the development of which Mr. Gagnon was closely involved in prior to his appointment as Vice-President of our commission. Our brief describes some of the measures provided for by this legislation which are entirely consistent with the argument put forward by the task force. Mr. Gagnon will obviously be available to answer your questions.

Furthermore, Canadian securities authorities made considerable progress last year toward improving investor access to clear and complete information on securities offered. We focused on the

véritablement et favoriser les migrations de clientèles vers le fournisseur le plus efficace, le consommateur doit pouvoir évaluer et comparer les produits et services offerts.

Dans les marchés de valeurs mobilières, l'investisseur ou le prestataire de services de conseil tire confiance du fait que par l'information, il peut se former un jugement éclairé sur sa participation dans le marché. Cette confiance lui permet de jouer plus pleinement son rôle de fournisseur de capitaux aux entreprises et contribue au bon fonctionnement du marché.

Le deuxième élément de la vision offerte par le groupe MacKay est que les institutions financières devraient pouvoir offrir une gamme étendue de produits, de niveaux de services et de prix.

Au Québec, toute institution financière et tout courtier de plein service — et là, on parle de courtiers autorisés à offrir tous les types de valeurs mobilières et de conseils, et qui sont membres d'un organisme d'autoréglementation reconnu, soit une bourse de valeurs ou l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières — pourront bientôt offrir, en plus de ce que j'appellerais leurs produits de base, des fonds communs de placements, des produits d'assurance, des services de planification financière et certains autres produits dont la distribution est peu ou parfois pas du tout réglementée, tels les certificats de dépôts et les obligations émises par les gouvernements.

Sur ce plan, le consommateur est tout de même très bien servi, et nous croyons que dans notre marché, au Québec, les recommandations du rapport visant à améliorer les capacités de distribution de produits sont pratiquement déjà mises en oeuvre.

Un troisième volet de la vision MacKay est l'adoption, au sein du secteur canadien des services financiers, de pratiques de vente qui excluent la coercition, c'est-à-dire interdisent ce que l'on appelle les ventes liées, et favorisent la transparence et une divulgation claire, intelligible et en temps utile des modalités du produit, des risques afférents et des conditions de sa vente.

Cette divulgation améliorée des renseignements et de la transparence au profit du consommateur des produits et services financiers lui permettra de disposer d'une meilleure information et, par conséquent, de se protéger, en étant en mesure d'apprécier l'importance des transactions auxquelles il se livre lorsqu'il fait affaire avec son institution financière.

C'est une logique qui s'inspire en tous points de ce que les ACVM font pour l'investisseur depuis des décennies. Nous sommes donc tout à fait en faveur de cela.

Il ne sera sans doute pas inutile, monsieur le président, de vous référer à nouveau aux développements législatifs survenus récemment au Québec, plus particulièrement à la nouvelle Loi sur la distribution de produits et services financiers, à l'élaboration de laquelle M. Gagnon a été étroitement associé avant sa nomination comme vice-président de notre commission. Notre mémoire écrit expose certaines des mesures préconisées par cette législation, lesquelles s'inscrivent très harmonieusement dans la logique défendue par le groupe de travail. M. Gagnon sera évidemment disponible pour répondre à vos questions.

Par ailleurs, les autorités canadiennes en valeurs mobilières ont réalisé, au cours de la dernière année, des progrès considérables en vue d'améliorer l'accessibilité, par l'investisseur, à une area of mutual fund organizations and proposed measures to improve the presentation of prospectuses issued by them.

Our fear is that, with respect to what we consider a highly avant-gardiste regulatory framework for securities sales practices, and which will remain that way, additional standards are being imposed on participants and their related institutions, the concurrent enforcement of which would add to distributors' regulatory burden without generating any further benefits for consumers.

We can obviously state a premise which can be inferred quite easily: We want to protect consumers and must set standards accordingly, except that, if we create only disadvantages, we will not come out winners in the end. That is our position.

As regards the new consumer protection role that we would like the Office of the Superintendent of Financial Institutions to play, we wonder whether the tasks force's proposals are realistic.

OSFI is a prudential organization — I believe the MacKay report acknowledges this fact — whose culture and expertise have developed accordingly. Its priorities, reflexes and instincts are naturally directed toward safety, compliance with the undertakings of regulated organizations and their solvency. This is an organization whose structure is highly centralized and will be even more so if its governance structure is altered in accordance with the report's recommendations. As for its geographical presence, its proximity to consumers and its knowledge of the particular characteristics of each regional market in the country, these will have to be vastly improved to enable it to meet all the challenges the task force has thrown at it.

The CSAs consist of 12 securities administrators covering the entire country from home bases in each region, and their collective experience gives you an idea of the full extent of an operation designed to convert OSFI quickly and efficiently into an authority for monitoring business practices, or what the report calls "market conduct."

This experiment leads us to believe that we would do well to consider other avenues than that considered in the MacKay report before getting involved in an OSFI reform operation whose prospects for success, at least at the outset, we feel are uncertain.

The MacKay report proposes a reorganization of the regulatory framework, eliminating as far as possible all overlap, inconsistencies and non-compliance with standards resulting from multilateral regulatory activity that is not centralized or coordinated.

In the Canadian securities industry, we have made remarkable progress in the past two years, which I would call the post-national commission years, and we are in the process of establishing a unique collaborative model which kills three birds

information claire et complète sur les valeurs mobilières qui lui sont offertes. Nous avons mis l'accent sur le domaine des organismes de placements collectifs en proposant des mesures visant à améliorer la présentation des documents d'information établis à l'égard des titres émis par ces organismes.

Notre crainte, c'est que, face à ce que nous considérons être un cadre réglementaire très avant-gardiste en matière de pratiques de vente de valeurs mobilières, et qui va le demeurer, on impose aux participants ou aux institutions qui leur sont reliées des normes supplémentaires dont l'application concurrente viendrait ajouter au fardeau réglementaire des distributeurs sans rien apporter de plus au consommateur.

On peut évidemment faire une prémisse qui s'infère assez naturellement: nous voulons protéger le consommateur et devons prévoir des normes en conséquence, sauf que si nous ne créons que des inconvénients, nous ne serons pas gagnants au bout du compte. C'est notre position.

En ce qui a trait au nouveau rôle de protection du consommateur que nous voudrions que joue le Bureau du surintendant des institutions financières, nous nous interrogeons sur le réalisme des propositions avancées par le groupe de travail.

Le BSIF est un organisme prudentiel — je pense que le rapport MacKay le reconnaît — dont la culture et l'expertise se sont développées en conséquence de cette réalité. Ses priorités, ses réflexes, ses instincts sont naturellement orientés vers la sécurité, le respect des engagements des réglementés et leur solvabilité. C'est également un organisme dont la structure est fortement centralisée, et qui le sera peut-être encore davantage si l'on modifie sa structure de gouvernance dans le sens des recommandations du rapport. Quant à sa présence géographique, sa proximité avec le consommateur et sa connaissance des particularités de chaque marché régional au pays, elles devront être grandement améliorées pour lui permettre de relever tous les défis que le groupe de travail lui a lancés.

Les ACVM sont formées quant à elles de douze autorités en valeurs mobilières qui couvrent tout le territoire du pays, à partir de ports d'attache établis dans chaque région, et leur expérience collective permet d'apprécier toute l'ampleur d'une opération qui voudrait, rapidement et efficacement, convertir le BSIF en autorité de surveillance des pratiques de commerce, ou ce que le rapport appelle la «conduite des affaires», le «market conduct».

Cette expérience nous porte à croire qu'il y aurait avantage à considérer d'autres avenues que celle qui est envisagée par le rapport MacKay avant de s'engager dans une opération de réforme du BSIF dont le succès nous paraît, à tout le moins au départ, aléatoire.

Le rapport MacKay propose d'assainir le cadre réglementaire en y éliminant autant que possible les dédoublements, incohérences ou disparités normatifs qui résultent d'une activité réglementaire multilatérale qui n'est pas centralisée ou coordonnée.

Dans le secteur canadien des valeurs mobilières, nous avons fait des progrès remarquables au cours des deux dernières années, que j'appellerais les années post-commission nationale, et nous sommes en voie de mettre sur pied un modèle unique de with one stone: by systematizing harmonization without forcing standardization, structuring collaborative efforts and integrating the process as though we were dealing with a single vast pan-Canadian organization.

The Canadian Securities Administrators have done this without having to turn their backs on their markets, stock exchanges, respective financial communities, investor populations or specific needs and, in particular, by retaining an independence of action that inspires creative discipline in every part of the whole.

This is an achievement that the task force would have done well to consider. This could be a good model to follow to reduce the disparities and successive layers of regulation criticized by the MacKay task force. Incidentally, Mr. Chairman, in the sustained international talks we conducted with my colleagues around the world, the Canadian model of cooperation and collaboration is setting a new standard. In the financial industry in the 1980s and 1990s. I remember we talked about Europe in 1992 and thought that it was marvellous and would work well. But now the Europeans are looking at what we do because very soon, particularly once the single currency is introduced, they will find themselves in a situation very similar to the one we were in a few years ago. Even at this level, I believe the models we have put in place in Canada can definitely inspire many other initiatives in the European community or in other regions of the world, which would be well advised to draw on the initiatives, efforts and resources of a number of countries.

We believe our recommendations on eliminating disparities and overlap conflict with other measures recommended in the MacKay report, and that the MacKay recommendations cannot be implemented without increasing those disparities or adding other monitoring authorities with jurisdiction over the same stakeholders.

For example, direct access to the payments system for mutual fund organizations and securities brokers, even though it is proposed in the report in response to apparently valid concerns, and is even being demanded by people in the securities industry, can nevertheless cause major conflict if the federal government finds itself indirectly regulating the securities business. My colleague Robert Hammond, who has previously testified and who is also an eminent former Canadian Superintendent of Insurance, definitely did not have this in mind, but I believe that, in the task force's clearly established thinking, we must avoid regulatory overlap and be very watchful as to what federal authorities might impose on these two types of stakeholders in the way of rules, given their concern for averting risk in the system.

If participants and members of the Canadian Payments Association are added, their financial situation will clearly have to be monitored, and the chances that they might jeopardize the

concertation qui fait d'une pierre trois coups en ce qu'il systématise l'harmonisation sans condamner à l'uniformisation, qu'il structure la collaboration et qu'il intègre les processus comme si nous étions en présence d'une seule grande organisation pancanadienne.

Tout cela, les ACVM l'ont réalisé sans avoir à tourner le dos à leur marché, à leur bourse, à leur communauté financière respective, à leur population d'investisseurs et à leurs besoins spécifiques, et surtout, en gardant une indépendance d'action qui inspire une discipline créatrice à chaque partie du tout.

Il s'agit là d'une réalisation que le groupe de travail aurait eu avantage à examiner. Ce pourrait être un modèle intéressant à suivre afin de réduire les disparités et les couches successives de réglementation déplorées par le groupe MacKay. J'ouvrirai une parenthèse ici, monsieur le président, pour vous dire que dans le cadre des échanges internationaux très suivis que nous avons avec mes collègues un peu partout dans le monde, le modèle de collaboration, de concertation canadien est en train de faire époque. Je me souviens aujourd'hui que dans le secteur financier, au cours années 80 et 90, on parlait de l'Europe de 1992, que c'était merveilleux, que cela fonctionnerait bien; maintenant, pourtant, les Européens regardent ce que nous faisons parce qu'ils se trouveront très bientôt, surtout après l'intégration monétaire, dans une situation qui rappelle beaucoup celle dans laquelle nous évoluions il y a quelques années. Je pense que, même à ce niveau, les modèles que nous avons mis en place au Canada peuvent certainement inspirer beaucoup d'autres initiatives dans la communauté européenne ou dans d'autres régions du monde qui ont intérêt à intégrer les initiatives, les efforts et les ressources de plusieurs pays.

Nous croyons que nos recommandations en ce sens, c'est-à-dire l'élimination des disparités et des dédoublements, entrent en conflit avec d'autres mesures préconisées par le rapport MacKay, et que ces dernières ne pourront justement se réaliser sans que soient augmentées ces disparités ou sans ajouter d'autres autorités de surveillance ayant compétence sur le même intervenant.

Par exemple, l'accès direct des organismes de placements collectifs et des courtiers en valeurs mobilières au système des paiements, même s'il est proposé par le rapport afin de donner suite à des préoccupations qui paraissent valables a priori, et qui sont même exigées par les gens de l'industrie des valeurs mobilières, peut quand même être le germe de conflits importants si le gouvernement fédéral se trouve à réglementer indirectement la poursuite du commerce des valeurs mobilières. Il est certain que mon collègue, Robert Hammond, qui a témoigné précédemment et qui est également un ancien éminent surintendant des assurances du Canada, n'a certainement pas ces visées-là mais je crois que, dans la logique clairement établie par le groupe, il faut éviter les dédoublements de réglementation, qu'il faudra être très vigilant quant à ce que les autorités fédérales pourraient imposer comme règles à ces deux types d'intervenants, vu leur souci de prévenir les risques systémiques.

Il est certain que si on ajoute des participants et des membres à l'Association canadienne des paiements, il faudra surveiller leur situation financière et, évidemment, les possibilités de mettre en system's proper operation will have to be watched as well. In addition, it is far from clear in our view that direct access to the payments system for mutual funds and brokers will not result in other types of risks that we must avert from a securities regulation standpoint. This factor will have to be evaluated.

On these issues, which I would characterize as delicate, because they are potential causes of conflicts over rules, we feel the report should be reviewed, subject to our being able to rely on an interjurisdictional dialogue of unusually high quality compared to the experience of the past 20 years. We are not overly optimistic. We can come back to this in a moment.

I would like to conclude by speaking briefly about one issue among many that regularly come back to haunt this committee: the Canadian voice in international forums concerning financial sector regulation.

This issue is specific to the securities industry since it is the only sector that has experienced significant development respecting the organized international exchanges, and where Canadian spokespersons are not federal public servants or federal government appointees.

Mr. Chairman, the report expressly states that it is unfortunate that Canada and its interests are not properly represented in the securities industry, unlike in the fields of banking and insurance, where OSFI is doing significant work, which it performs with a great deal of leadership.

We hope to see these remarks corrected or, at least, supplemented for the reasons stated in our brief, which show quite decisively that the task force's assessment does not err on the side of fairness or equity.

On that note, I would like to conclude this preliminary presentation, Mr. Chairman. I am at the committee's disposal to answer questions.

Senator Hervieux-Payette: Without wanting to dwell on the jurisdictional issue, I enjoyed your comments on the words "Canadian vs. federal." It is true that the distinction is not frequently made in the MacKay report. The business community does not see itself as falling within one field of jurisdiction or another and looks instead to its economic future. In this sense, your contribution is even more important.

Since the voice of consumers will not be heard as often as those of financial players — you make specific recommendations on pages 4 and 6 of your presentation on the role the Office of the Superintendent of Financial Institutions has played in this area — could you give us your recommendations as to how consumers or consumer groups might secure better protection in a field as complex as financial products?

péril le bon fonctionnement de ce système. De plus, il est loin d'être clair pour nous que cet accès direct des fonds mutuels et des courtiers au système des paiements ne présentera pas d'autres types de riques qu'il nous faudra prévenir du point de vue de la réglementation des valeurs mobilières. Ce sera un élément à évaluer.

Sur ces aspects, que je qualifierais de délicats, parce que sources potentielles de conflits de règles, le rapport devrait quant à nous être revu, sous réserve du fait qu'on puisse compter sur un dialogue interjuridictionnel qui soit d'une qualité inédite par rapport à l'expérience vécue au cours des 20 dernières années. Nous ne sommes pas trop optimistes. On pourra y revenir tout à l'heure.

J'aimerais conclure en parlant brièvement de la question qui revient régulièrement hanter ce comité, parmi d'autres. Il s'agit de la question de la voix canadienne, «The Canadian Voice», dans les forums internationaux intéressés à la réglementation du secteur financier.

Cette question est spécifique au secteur des valeurs mobilières puisque c'est le seul secteur qui a connu un développement important en ce qui concerne les échanges internationaux organisés, et où les porte-parole canadiens ne sont pas des fonctionnaires fédéraux ou des personnes nommées par le gouvernement fédéral.

Monsieur le président, le rapport dit explicitement qu'il est malheureux de voir que dans le secteur des valeurs mobilières, le Canada et ses intérêts ne sont pas convenablement représentés, contrairement aux domaines des banques et de l'assurance, où le BSIF fait un travail important, dont il s'acquitte avec beaucoup de leadership.

Nous souhaitons voir ces remarques rectifiées ou, à tout le moins, complétées, pour les raisons exposées dans notre mémoire, lesquelles démontrent assez péremptoirement que l'évaluation faite par le groupe MacKay ne pêche pas par équité ni par justesse.

C'est là-dessus que je voudrais conclure cette présentation préliminaire, monsieur le président. Je suis à la disposition de ce comité pour répondre aux questions.

Le sénateur Hervieux-Payette: Sans vouloir «m'enfarger» sur la question juridictionnelle, j'ai bien aimé vos commentaires sur les mots «canadien versus fédéral». Il est vrai que le rapport MacKay, très souvent, ne fait pas ces distinctions. Le milieu des affaires ne se voit pas comme étant du domaine d'une juridiction ou de l'autre et songe plutôt à son avenir économique. En ce sens, votre contribution est encore plus importante.

Étant donné que la voix des consommateurs ne sera pas entendue aussi souvent que celle des joueurs du milieu financier — vous faites des recommandations précises aux pages 4 et 6 de votre présentation sur le rôle qu'a joué le Bureau du surintendant des institutions financières dans ce domaine —, pourriez-vous nous donner vos recommandations quant à savoir comment ces consommateurs ou groupes de consommateurs, dans un domaine aussi complexe que les produits financiers, pourraient avoir une meilleure protection?

We have seen an increase in the number of mutual funds and financial instruments in insurance and your field as well. Is your priority to protect consumers? Should consumer associations not be consolidated so that they can play the very significant role of ensuring that all players, including regulatory agencies, move in the right direction to protect consumers in as important a sector as the economic sector?

Mr. Martel: That is definitely a central concern, both in the theory of our mandate and in the mission of the various securities administrators, including the Commission des valeurs mobilières du Québec in particular, as well as in the mission to protect consumers through information.

Unfortunately, this is one of the sectors where we really have to make significant progress. Curiously, in the financial sector, we all too often see supervisory and control authorities that are distant from consumers and somewhat elitist, interacting instead with the first representatives that appear before them: industry people, institutions, market participants and those administering the infrastructures.

A very significant balance must be maintained and we must absolutely distance ourselves from participants' interests and from the structures because we ultimately have a mandate to ensure the market operates properly. We must also maintain a balance that ensures citizens, individuals, consumers and investors are not forgotten in all this. I like to think we have acquired extensive experience in this area. This attempt to strike a balance is apparent in everyday operations.

Consumer associations are somewhat dependent on this elitism in organizations. In Quebec, we have established a number of investor communication and education programs which bring us a good deal closer to consumer associations because they thus improve their awareness of the issues presented and their knowledge of the way the financial industry's institutions operate.

Incidentally, we are about to receive quite original powers in Canada. In public hearings or debates before it, the commission will have the power to require applicants or institutions pleading their case before you to ensure an investor spokesperson is present at their expense. In this way, we will have consumer associations that are more involved in the various issues in our industry and that want to express their views and will have the means to do so.

There are cases where the commission, as an administrative tribunal, finds itself on the horns of a number of different dilemmas. The commission's purpose is in a way to protect investors who are not present to be heard. This is where we can make progress.

Senator Hervieux-Payette: In the report, the role of the ombudsman is disputed as regards the banks. His role is played in two stages; that is to say there is one ombudsman within the banks

On a vu se multiplier les fonds mutuels et tous les outils financiers dans le domaine de l'assurance et le vôtre également. Votre priorité est-elle de protéger le consommateur? Les associations de consommateurs ne devraient-elles pas être consolidées de façon à jouer le rôle très important de s'assurer que tous les joueurs, y compris les organismes réglementaires, aillent dans la bonne direction afin de protéger les consommateurs dans un secteur aussi important que le secteur économique?

M. Martel: Certainement, cela est une préoccupation centrale, autant dans la théorie du mandat que dans la mission des différentes autorités en valeurs mobilières, dont la Commission des valeurs mobilières du Québec en particulier, que dans celle de la protection du consommateur par le biais de l'information.

Malheureusement, c'est un des secteurs où on a vraiment des progrès importants à réaliser. Curieusement, dans le secteur financier, on retrouve trop souvent des autorités de surveillance ou de contrôle éloignées du consommateur, un peu élitistes, interagissant plutôt avec les premiers représentants s'offrant à eux, à savoir les gens de l'industrie, les institutions, les participants du marché et ceux qui en administrent les infrastructures.

Il y a un équilibre très important à maintenir et il faut absolument se distancer des intérêts des participants et des structures, parce que, finalement, on a le mandat d'assurer le bon fonctionnement du marché. Il faut également maintenir un équilibre qui fasse en sorte que le citoyen, l'individu, le consommateur ou l'investisseur ne soit pas oublié dans tout cela. Je me plais à croire qu'on a acquis quand même une bonne expérience dans ce domaine. Cette recherche d'équilibre se traduit dans les opérations quotidiennes.

Les associations de consommateurs sont un peu dépendantes de cet élitisme que l'on retrouve au niveau des organismes. À l'heure actuelle, au Québec, on a mis sur pied plusieurs programmes de communication et d'éducation de l'investisseur qui nous rapprocheront énormément des associations de consommateurs parce qu'ils amélioreront leur niveau de conscience des enjeux présentés et leur connaissance du fonctionnement des institutions du secteur financier.

Incidemment, on est sur le point de recevoir des pouvoirs assez originaux au Canada. En effet, notre commission sera en mesure, dans le cadre d'audiences publiques ou de débats qui lui seront soumis, d'exiger, aux requérants ou aux institutions venus plaider leur dossier devant vous, à leurs frais, la présence d'un porte-parole des investisseurs. De cette manière, on aura des associations de consommateurs qui se rapprocheront des différents enjeux de notre secteur, qui voudront faire valoir leur point de vue et qui en auront les moyens également.

Il existe des cas où la commission, en tant que tribunal administratif, se retrouve déchirée devant différents dilemmes. La commission est là pour protéger en quelque sorte un investisseur qui n'est pas là pour se faire entendre. C'est à ce niveau que nous pourrons faire des progrès.

Le sénateur Hervieux-Payette: Dans le rapport, le rôle de l'ombudsman est contesté en ce qui concerne les banques. Son rôle se joue en deux étapes, c'est-à-dire un ombudsman à and another outside responsible for resolving conflicts between the customer and the financial institution.

To my knowledge, there is no such mechanism in the securities field. However, if we look at the past five or 10 years, we see a major change in consumers. They have been shifting their assets and savings to securities firms.

What kinds of protection have been put in place to help consumers, experienced or otherwise, who complain that they have been misinformed, misadvised or mistreated or, worse, that they have received incomplete information on which they relied to buy securities, resulting in considerable losses? I remember one particular securities issue that people bought from a holding company, believing that they had purchased them from a well-known company, and thus lost a large portion of their savings.

What mechanisms are in place in your industry to resolve disputes between consumers and the institutions governed by you?

Mr. Martel: We are under the authority of the Quebec Ombudsman as regards the work of regulating and overseeing the securities markets.

The Acting Chairman: With a general mandate?

Mr. Martel: Yes. The Ombudsman has a general mandate to ensure that public and parapublic institutions operate properly and are efficient, somewhat like us becoming a legal person independent of the government. However, we nevertheless remain within his sphere of activity.

Every year in his report, the Ombudsman details the various complaints and questions he has received concerning the operation of the Commission and the market. This is a disciplinary organization.

The Ombudsman identifies deficiencies in a system, then acts as a go-between or catalyst to resolve them. We need monitoring authorities capable of taking coercive measures to secure compliance.

Senator Hervieux-Payette: Does the Quebec Ombudsman have the power to resolve a conflict between a consumer and a securities firm?

Mr. Martel: No. The Ombudsman looks at how the commission does its job, then recommends action, or reports on situations that have been referred to him, draws his conclusions based on an analysis and makes recommendations to the government, which publishes them in order to bring about legislative amendments and corrective measures so that those situations do not reoccur.

Senator Joyal: Under the legislation in Quebec, or in the other provinces, an ombudsman has no power of enforcement; he merely has a power to recommend. He does not have the authority to intervene directly and impose a change.

l'intérieur des banques et un autre à l'extérieur chargé de régler les conflits entre le client et l'institution financière.

Ce mécanisme, à ma connaissance, n'existe pas dans le domaine des valeurs mobilières. Par contre, si on regarde les cinq ou dix dernières années, on voit un changement majeur chez les consommateurs. Ils déplacent leurs avoirs, leurs actifs ou leurs épargnes vers les sociétés en valeurs mobilières.

Quelles sont les protections mises en place pour aider un consommateur, initié ou non, qui se plaindrait d'avoir été mal informé, mal conseillé, maltraité ou, pire, d'avoir reçu une information tronquée ou incomplète sur laquelle il se serait fondé pour acheter des titres entraînant des pertes considérables? Je me souviens d'une certaine émission de titres que des gens ont achetés d'une société de portefeuille tout en croyant les avoir achetés d'une compagnie très reconnue, perdant ainsi une bonne partie de leurs épargnes.

Quels sont les mécanismes mis en place dans votre secteur pour réconcilier les différends entre le consommateur et les institutions sous votre gouverne?

M. Martel: Nous sommes sous l'autorité du Protecteur du citoyen du Québec en ce qui a trait au travail de réglementation et de supervision des marchés de valeurs mobilières.

Le président suppléant: Avec un mandat général?

M. Martel: Oui. Le Protecteur du citoyen a le mandat général de s'assurer de l'efficacité et du bon fonctionnement des institutions publiques et parapubliques, un peu comme nous qui sommes devenus une personne juridique indépendante du Gouvernement. Toutefois, nous demeurons quand même dans son champ d'action.

Chaque année, le Protecteur du citoyen, dans son rapport, fait état des différentes plaintes et des différentes demandes d'informations qu'il a pu recevoir concernant le fonctionnement de la Commission et des marchés. C'est un organisme de discipline.

L'ombudsman identifie les défaillances d'un système, puis sert d'entremetteur ou de catalyseur afin de les résoudre. On a besoin des autorités de surveillance capables de prendre des mesures coercitives pour provoquer la conformité.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce que le Protecteur du citoyen du Québec a le pouvoir de régler un conflit entre un consommateur et une maison de valeurs mobilières?

M. Martel: Non. Le Protecteur du citoyen examine comment la commission s'acquitte de sa vocation puis recommande une intervention, ou alors il fait le bilan des situations qui lui ont été soumises, tire ses conclusions après analyse et propose des recommandations au gouvernement qui les rend publiques afin d'amener des amendements législatifs ou des correctifs de sorte que de telles situations ne se reproduisent pas.

Le sénateur Joyal: Un ombudsman, dans toutes les législations, au Québec ou dans les autres provinces, n'a pas un pouvoir d'exécution, il n'a qu'un pouvoir de recommandation. Il n'a pas la capacité d'intervenir directement et d'imposer une modification.

I do not necessarily want us to go into an assessment of the role of the Quebec Ombudsman, but we are all thinking about the comments Mr. Jacoby made some time ago concerning some of his recommendations which the government did not act on.

Is the existence of this position enough to guarantee consumer protection in view of the fact that he has no power to enforce recommendations?

Mr. Martel: In the securities field, I should say that the culture is that we rely on those who are closest to the operation of the markets to ensure a certain self-discipline, or what we call self-regulation.

The commission recognizes organizations that are more capable of performing this kind of function. Once these powers have been delegated, we then rely on the industry itself or the Association or the Stock Exchange, for example, to take the necessary steps to ensure that the client or final user of the system is not harmed and is treated as he would wish.

Senator Hervieux-Payette: Is there a national ombudsman organization overseeing and controlling financial transactions through banks, insurance companies or brokerages? This would be an organization independent of governments in which consumers have official representation on the board of directors, and so on.

In the Canadian situation, a similar organization could act precisely as a catalyst for consumers who cannot be given access to 12 different doors — I am talking here about a specific transaction involving a financial product that, in some instances, may be sold in more than one place. A single door to ensure that consumers who believe they have been wronged can at least resort to an appeal mechanism after filing an official complaint with the organization they are in conflict with.

Mr. Viateur Gagnon, Vice-President, Commission des valeurs mobilières: The single service point role that the Canadian ombudsman would have may be filled to some degree by the future financial services office that Quebec will be establishing under Bill 188. The office's mandate is to play the role of a reference centre for complaints concerning the distribution of financial services. It is already here.

A consumer protection ombudsman is one part of a whole. First, there have to be rules. In securities, any intermediary that sells financial products must consider its clients' needs. Bill 188 has extended this rule to any intermediary, even in insurance, financial planning and mutual funds.

You do not have these rules when the banks sell deposits or even when they advise their clients to invest in various types of deposits. They are legally considered as vendors, not advisers. They are not required to sell a product that suits their clients.

Je ne veux pas que l'on entre nécessairement dans l'appréciation du rôle du Protecteur du citoyen au Québec, mais on a tous à l'esprit les commentaires que monsieur Jacoby a faits il y a quelque temps au sujet de certaines de ses recommandations qui n'ont pas eu de suite de la part de l'administration publique.

Est-ce que l'existence de ce poste est suffisante pour assurer la protection du consommateur, compte tenu qu'il n'a pas de pouvoir d'exécution des recommandations?

M. Martel: Dans le domaine des valeurs mobilières, je dois dire que la culture veut plutôt qu'on s'en remette à ceux qui sont les plus près du fonctionnement du marché pour assurer une certaine autodiscipline, ce qu'on appelle une autoréglementation.

La commission reconnaît les organisations qui sont plus en mesure de s'acquitter de ce genre d'attribution. Une fois ces pouvoirs délégués, on s'en remet alors à l'industrie elle-même ou à l'Association ou à la Bourse, par exemple, pour prendre les moyens nécessaires afin de s'assurer que le client ou l'utilisateur final du système ne soit pas lésé et qu'il soit traité de la façon qu'il désire.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce qu'il existe un organisme national d'ombudsman supervisant et chapeautant les transactions à caractère financier, que ce soit avec une banque, une compagnie d'assurances ou une maison de courtage? Ce serait un organisme indépendant des gouvernements au sein duquel les consommateurs sont représentés officiellement sur le conseil d'administration, et cetera.

Dans l'optique canadienne, un organisme semblable pourrait agir justement comme catalyseur pour le consommateur auquel on ne peut pas donner accès à 12 portes d'entrée — je parle ici d'une transaction précise avec un produit financier qui peut être vendu quelquefois à plus d'une place. Une seule porte d'entrée pour s'assurer que ce consommateur, s'il croit avoir été lésé, ait au moins un mécanisme d'appel après avoir porté plainte de façon officielle auprès de l'organisme avec lequel il est entré en conflit.

M. Viateur Gagnon, vice-président de la Commission des valeurs mobilières: Peut-être que le rôle de guichet unique qu'aurait l'ombudsman canadien sera déjà passablement accompli par le futur bureau des services financiers que va créer le Québec en vertu de la Loi 188. Ce bureau a le mandat de jouer le rôle d'un centre de références en matière de plaintes relatives à la distribution des services financiers. C'est déjà là.

Un ombudsman pour la protection du consommateur est un élément dans un ensemble. Il faut d'abord qu'il existe des règles à suivre. En valeurs mobilières, tout intermédiaire qui vend des produits financiers doit tenir compte des besoins de ses clients. La Loi 188 a étendu cette règle à tout intermédiaire, même en assurances, en planification financière ou en fonds mutuels.

Vous n'avez pas ces règles quand les banques vendent des dépôts ou même quand ils conseillent leurs clients d'investir dans tel type de dépôts. Ils sont considérés légalement comme des vendeurs, pas des conseillers. Ils ne sont pas tenus de vendre un produit qui sied à leurs clients.

Before introducing an ombudsman, perhaps we should begin by setting rules, because, if an ombudsman has no rules, he cannot improvise. He will therefore recommend that you establish rules.

The first step would not be just to have rules regarding transparency, but also to establish rules regarding the sale of products that suit clients' needs.

There is also a disciplinary system in Quebec. Not only are there rules, but, for securities brokers, there is an entire disciplinary mechanism, which may be the Commission or the Stock Exchange. Such mechanisms are also being established elsewhere, in Ontario, for the sale of mutual funds. There is a disciplinary mechanism as well.

In insurance, this will be changed in Quebec. There is also a disciplinary mechanism, which does not exist for the banks and major distributors. This all forms a whole. I am not convinced that introducing a Canadian ombudsman would not be a duplication of what we already have in Quebec, particularly since the passage of Bill 188 and its future implementation.

Mr. Martel: I would add that the new financial independence which the act has given us, as a result of which we are self-financed, enables us to develop programs or action plans that will be more of a driving force in investor and consumer information activities.

Investors and consumers will be much better informed about the existence and characteristics of these various disciplinary systems and will know more about their regulator. We are establishing the technical capability to shunt people to where they can find a solution to the problems they describe to us. We can do that.

The other factor is that, under Bill 188, we also have a disciplinary mechanism in that a trustee is also appointed by the commission to ensure that proceedings and disciplinary measures are ultimately instituted because self-regulation is a system that has limits.

Peer justice is all well and good when peers really want to get down to this task. I am not opposed to having an ombudsman, because that is an additional disciplinary element that ensures everyone does his work, but that takes people, like trustees. The trustee will receive complaints and institute proceedings. The trustee will also make sure rules are enforced if people do not obey them.

It would then be better to inform consumers that there are available remedies. The remedies are there, but the current system is a maze. As the "regulator", we are able to play a highly beneficial and effective role in this area.

Senator Hervieux-Payette: You are getting some free publicity this morning, at least for the mechanism in place. In your presentation, you told us that the Office of the Superintendent of Financial Institutions, a regulatory agency like your own, cannot play the same role and that it should not interfere in the consumer protection sector. You say you can play this role in services and the sector under your authority.

Peut-être qu'avant de créer un ombudsman, on devrait commencer par établir des règles, parce que l'ombudsman, s'il n'a pas de règles, il ne peut pas improviser. Il vous recommandera donc d'établir des règles.

Le premier pas à faire ne serait pas seulement d'avoir des règles en matière de transparence, mais d'en avoir aussi en matière de vente de produits qui sied aux besoins de leurs clients.

Au Québec, il y a tout un système disciplinaire aussi. Non seulement il y a des règles, mais pour un courtier en valeurs mobilières, il y a tout un mécanisme disciplinaire qui peut être la Commission ou la Bourse. Il s'en crée ailleurs aussi en Ontario pour la vente de fonds mutuels. Il y a un mécanisme disciplinaire là également.

Chez nous, dans l'assurance, cela sera modifié. Il y a aussi un mécanisme disciplinaire, ce qui n'existe pas pour les banques et les grands distributeurs. C'est un ensemble. Je ne suis pas convaincu que la création d'un ombudsman canadien ne serait pas en duplication par rapport à ce qu'on a déjà au Québec, surtout depuis l'adoption de la Loi 188 et sa mise en vigueur future.

M. Martel: J'ajouterais que la nouvelle indépendance financière dont nous a dotés la loi, faisant en sorte que nous soyons autofinancés, nous permet de développer des programmes ou des plans d'action qui seront un élément plus moteur des activités d'information des investisseurs et des consommateurs.

Ceux-ci deviendront beaucoup mieux informés de la présence et des caractéristiques de ces différents réseaux disciplinaires et connaîtront davantage son régulateur. En effet, nous sommes à nous doter de toute la capacité technique pour aiguiller les gens vers l'endroit où ils trouveront un remède aux problèmes qu'ils nous expriment. Cela, nous pouvons le faire.

L'autre élément est qu'en vertu de la Loi 188, on a également un mécanisme disciplinaire dans le sens où il existe également un syndic nommé par la commission pour s'assurer que, finalement, des poursuites et des mesures disciplinaires soient prises, parce que l'autoréglementation est un système qui a ses limites.

La justice par les pairs, c'est très bien lorsque ceux-ci veulent vraiment s'attaquer à cette tâche. Je ne suis pas contre le fait d'avoir un ombudsman, puisque c'est un élément additionnel de discipline qui assure que tout le monde va faire son travail, mais cela prend des gens, comme des syndics. Le syndic va prendre des plaintes et engager des poursuites. Il va s'assurer aussi de l'application forcée des règles si les gens ne les respectent pas.

Ensuite, il serait mieux d'informer le consommateur de la disponibilité des recours à prendre. Les recours sont là, mais c'est un dédale à l'heure actuelle. Comme «regulator», nous sommes capables de jouer un rôle très bénéfique et efficace à cet égard.

Le sénateur Hervieux-Payette: Ce matin, vous avez une publicité gratuite au moins sur le mécanisme en place. Dans votre présentation, vous nous dites que le Bureau du surintendant des institutions financières, un organisme réglementaire comme le vôtre, ne peut pas jouer le même rôle et qu'il ne doit pas s'immiscer dans le secteur de la protection des consommateurs. Vous dites que vous pouvez jouer ce rôle dans les services et le secteur de votre compétence.

If you can play this role, why could the federal Office of the Superintendent of Financial Institutions not play a similar role to the one you play in organizations under its authority?

Mr. Martel: The solvency component and the prudential component of our mandate, as regards securities brokers, are different from the prudential component in the area of deposits, in banking, in trusts and even in insurance.

Compliance with commitments is there, but, for us, it is much more a question of ensuring that investments and orders are given to brokers, that the transactions they are authorized to make are made and that they can be attributed to an investor in particular.

If the broker ever disappears, we have to be able to trace the assets of the various clients. Mechanisms are in place for that, but this is not an absolutely demanding mandate compared to the other aspects of your mission.

The Office of the Superintendent of Financial Institutions bears the weight of its prudential role, but, if you want to offset that role to achieve a balance, that will require much greater efforts than what we are required to make, first of all.

Second, we have been in operation for 40 years. We have not had the ideal conditions over that entire period that would have enabled us to achieve an ideal combination for consumer protection and market protection or proper market operation, but experience is experience.

We have managed to develop a certain number of mechanisms that enable us somewhat to accommodate both sides of our mandate. OSFI could definitely do this if it were given the mandate, but what we are telling you in our mandate is that it is going to take a long time to get there. That is what we are telling you.

Senator Hervieux-Payette: In any case, we are far from sure that the superintendent will be able to consult you with your 40 years' experience in order to establish that kind of office, if ever our general consultation leads us to believe that that is how this kind of protection should be provided.

If we give the banking industry permission to sell insurance, with the problem of tied sales — since this issue in Bill 1988 has been discussed — where would be the best place for consumers wishing to complain, when the banks have forced them to buy a particular insurance policy?

Would they go to the ombudsman or the superintendent, who could have a trustee or another protection mechanism for consumers, who will have to have an arbitrator if they do not obtain satisfaction after discussing the matter with the banks?

Mr. Gagnon: Before answering that question, I would like to return to the previous one. The equivalent of OSFI in Quebec is the Inspector General of Financial Institutions, who focuses on the

Si vous pouvez jouer ce rôle, pourquoi le Bureau du surintendant des institutions financières, au fédéral, dans les organismes sous son autorité, ne pourrait-il pas avoir un rôle semblable à celui que vous jouez?

M. Martel: La composante solvabilité et la composante prudentielle de notre mandat, en ce qui a trait aux courtiers en valeurs mobilières, sont différentes de la composante prudentielle dans le domaine des dépôts, dans le domaine bancaire, dans le domaine de la fiducie ou même celui de l'assurance.

Le respect des engagements est là, mais c'est beaucoup plus une question pour nous de s'assurer que les placements et les ordres soient donnés aux courtiers, que les transactions qu'ils sont autorisés à réaliser le soient et qu'on puisse les attribuer à un investisseur en particulier.

Si jamais le courtier disparaît, nous devons être capables de retracer les actifs des différents clients. Il y a des mécanismes qui sont mis en place pour cela, mais ce n'est pas un mandat absolument envahissant par rapport aux autres volets de notre mission.

Au niveau du Bureau du surintendant fédéral des institutions financières, il a le poids de son volet prudentiel qui, justement, si vous voulez lui faire atteindre un point d'équilibre pour y faire contrepoids, prendra des efforts autrement plus importants que ceux que nous sommes appelés à déployer, premièrement.

Deuxièmement, nous sommes en opération depuis 40 ans. On n'a pas vécu des situations idéales tout le temps au point d'en arriver à un amalgame, un aloi qui soit idéal sur le plan de la protection du consommateur et la protection du marché ou du bon fonctionnement du marché, mais l'expérience, c'est l'expérience.

On a réussi à développer un certain nombre de mécanismes qui nous permettent de ménager un peu les deux côtés du mandat qui nous est imparti. C'est sûr que le BSIF pourrait, si le mandat lui en est donné, le faire. Mais ce qu'on vous dit dans notre mandat, c'est qu'il va y avoir très loin de la coupe aux lèvres. C'est ce que nous vous disons.

Le sénateur Hervieux-Payette: En tout cas, on est au moins certain que le surintendant pourra aller vous consulter avec vos quarante ans d'expérience pour mettre sur pied un tel bureau si jamais notre consultation générale nous amenait à penser que c'est là où doit se situer ce genre de protection.

Si justement on donne la permission au secteur bancaire de vendre de l'assurance, avec la problématique justement des ventes liées, vu que cette question, dans la Loi 188, a été discutée, où serait la meilleure place pour le consommateur qui voudrait se plaindre maintenant qu'une banque l'a forcé à prendre telle police d'assurance?

Est-ce que cela serait chez l'ombudsman ou chez le surintendant, qui lui pourra avoir justement un syndic ou un autre mécanisme de protection du consommateur qui doit avoir un arbitre, si après ses discussions avec la banque, il n'obtient pas satisfaction?

M. Gagnon: Avant de répondre à cette question, j'aimerais revenir à la précédente. L'équivalent du BSIF au Québec, c'est l'Inspecteur général des institutions financières. Celui-ci est tourné prudential rules and is interested in matters of institutional solvency.

The Commission des valeurs mobilières is for issuers. It stands between the consumer and securities issuers and regulates brokers.

The same question arises in Quebec. In view of the globalization of competition, with the phenomenon of similar products being offered virtually everywhere and the need for improvements to insurance, all the consumer protection issues have been raised and the Minister has not responded to them. He announced that he was going to appoint a working committee to consider the question: Should we not make the Commission an organization that should monitor market conduct in all areas, including insurance?

Should we do that or should we merge the Inspector and the Commission to create a kind of OSFI, which would focus on solvency as well as market conduct? Our answer was more to expand the Commission's mandate, somewhat like in Australia — the MacKay report refers to this — to make it an organization that is concerned more with market conduct in insurance and securities matters.

This was somewhat where Quebec was headed. The same question arises for Canada.

Senator Joyal: You mentioned that you were not invited either directly or indirectly by the MacKay task force. Do you know whether your colleagues in the other province were invited in one way or another?

Mr. Martel: I am informed by my colleague at the OSI, the Ontario Securities Commission, that they had a certain number of discussions or meetings with Mr. MacKay. I could not say whether the task force's support staff and OSI's staff worked together on that. I do not think so.

Senator Joyal: You do not know whether they presented a brief, which obviously you have not read or seen since?

Mr. Martel: I believe information circulates quite well within the Canadian Securities Administrators, and, if there had been a brief or consultation, all the Canadian commissions would have been involved in it. As I was not involved and was not part of the process, I do not believe there was a brief.

Senator Joyal: Is there a kind of Canadian organization for the market as a whole, enabling you to discuss issues with your colleagues from other provinces? I imagine the answer is yes, but I want to hear you discuss this so that we can establish the framework from my next question.

Mr. Martel: Absolutely. The Canadian Securities Administrators, or CSAs as they are always called, form an informal forum that has been in existence for a long time. It is quite real, but not a corporate body.

vers les règles prudentielles et il s'intéresse aux questions de solvabilité des institutions.

La Commission des valeurs mobilières, c'est pour les émetteurs. Elle se situe entre le consommateur et les émetteurs de valeurs mobilières, puis elle réglemente les courtiers.

Au Québec la même question se pose. Face à la mondialisation de la concurrence avec le phénomène des produits qui se ressemblent un peu partout, face au besoin d'amélioration en matière d'assurance, toutes les questions de protection du consommateur sont posées et le ministre n'y a pas répondu. Il avait annoncé qu'il allait nommer un comité de travail, à savoir: est-ce qu'on ne devrait pas faire de la Commission un organisme qui devrait s'occuper de ce qu'on appelle le «market conduct» de tout, y compris en assurance?

Est-ce qu'on devrait faire cela ou est-ce qu'on devrait fusionner l'Inspecteur et la Commission pour faire une espèce de BSIF qui s'occuperait de la solvabilité en même temps que le «market conduct»? Notre réponse était plutôt d'élargir, un peu comme en Australie — le rapport MacKay y fait allusion —, la vocation de la Commission, pour en faire un organisme qui s'occupe plutôt de «market conduct» en matière d'assurance et en matière de valeurs mobilières.

C'était un peu ce vers quoi le Québec allait. La même question se pose au niveau canadien.

Le sénateur Joyal: Vous nous avez mentionné que vous n'aviez pas été sollicité de la part du groupe MacKay, ni directement ni indirectement. Est-ce que vous savez si vos collègues des autres provinces l'ont été d'une manière ou d'une autre?

M. Martel: Je suis informé par mon collègue de l'OSI, l'Ontario Securities Commission, qu'il y a un certain nombre d'échanges ou de rencontres avec monsieur MacKay. Je ne pourrais pas dire si le personnel de soutien du groupe de travail et le personnel de l'OSI ont travaillé ensemble là-dessus. Je ne le pense pas.

Le sénateur Joyal: Vous ne savez pas s'ils ont présenté un mémoire que manifestement vous n'auriez pas lu ou dont vous n'avez pas eu connaissance par la suite?

M. Martel: Je pense que l'information circule quand même assez bien à l'intérieur des autorités canadiennes en valeurs mobilières et s'il y avait eu un tel mémoire ou un tel exercice, c'est l'ensemble des commissions canadiennes qui auraient été associées à cela. Comme je ne l'ai pas été et que je n'en fais partie, je ne crois pas qu'il y ait eu de mémoire.

Le sénateur Joyal: Est-ce qu'il y a une sorte de chapeau canadien sur l'ensemble du marché vous permettant de partager avec vos collègues des autres provinces? J'imagine que la réponse est oui, mais je veux vous entendre élaborer là-dessus pour que nous puissions établir le cadre à l'intérieur duquel ma prochaine question s'insérera.

M. Martel: Absolument. Les autorités canadiennes en valeurs mobilières — en anglais, le Canadian Securities Administrators, le CSA comme on dit toujours — sont un forum informel qui existe depuis longtemps. Il est bien concret, mais il n'est pas corporatif.

The first CSA resulted from a decision made in the 1930s. It is an organization that has evolved enormously over the years. We are in the process of dividing up the task addressing a certain number of pan-Canadian challenges. We meet four times a year and have conference calls several hours long to discuss issues of common interest to all Canadian markets.

The Canadian securities markets are well integrated. Several national firms control extremely large volumes of market transactions. We have to respond to that.

The same is true for the issuers: big issuers always try to deal with the Canadian market most of the time when they want to do national issues.

We absolutely have to deal with these situations and that is why we divide up the task and get organized to achieve the full potential of the resources we have together.

I will give you an example that may be relevant to this discussion. We had our last CSA meeting in Charlottetown, Prince Edward Island, two or three weeks ago. Quebec was instructed by the group of Canadian Securities Administrators to develop a plan under which we would provide the entire insider report regulation implementation service for all of Canada.

We will run the system and ultimately ensure compliance with the various statutes and regulations in effect in Canada's jurisdictions. We will publish the information submitted by those parties with significant interests in the companies.

Quebec handles or will handle this with the consent of the other Canadian Securities Administrators. One of the benefits of self-financing is that we make sure we carry out our mandate on a much more efficient basis than previously.

Senator Joyal: Was this association or group consulted by the MacKay task force?

Mr. Martel: Not to my knowledge.

Senator Joyal: On page 7 of your brief, you describe the situation of a unique collaborative model. You spoke of a non-corporate, but nevertheless professional association. Did you develop this model within that association? In accordance with the terms of your mandate, which concerns the future, should the Canadian service begin dealing with this association for the purpose of implementing the MacKay report's suggestions concerning securities?

Mr. Martel: It would be helpful to point out that there is an appendix to our formal brief. There are my speaking notes, but there is also a brief prepared by the commission. On page 23 of our brief, you will find the mutual reliance system or the model you are referring to. We call this the Mutual Reliance Review System. You will see a statement and a description of the characteristic principles.

Le premier CSA tire ses origines d'une décision qui a été prise autour des années 1930. C'est une organisation qui a énormément évolué au fil des ans. On est en train de se répartir la tâche de relever un certain nombre de défis sur un plan pancanadien. On se réunit quatre fois par année et on a des appels conférences de plusieurs heures pour discuter des questions communes qui intéressent l'ensemble des marchés canadiens.

Les marchés canadiens de valeurs mobilières sont bien intégrés, ce sont plusieurs firmes nationales contrôlant des volumes extrêmement importants d'opérations sur le marché. Nous devons répondre à cela.

C'est la même chose pour les émetteurs: les émetteurs d'envergure tentent toujours de s'adresser la plupart du temps au marché canadien lorsqu'ils veulent faire des émissions sur un plan national.

Nous devons absolument faire face à ces situations et c'est pourquoi on se répartit les tâches et qu'on s'organise pour libérer tout le potentiel des ressources que nous avons ensemble.

Je vais vous donner un exemple qui peut être pertinent à cette discussion: On a eu notre dernier CSA, à Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard, il y a deux ou trois semaines. Le Québec a été mandaté par le groupe d'autorités canadiennes en valeurs mobilières pour développer un projet qui nous amènerait à donner tout le service de l'application de la réglementation pour les rapports d'initiés, pour l'ensemble du Canada.

Nous serions les maîtres d'oeuvre de ce système ou de ce régime et nous nous assurerions finalement que les différentes législations et réglementations qui sont en vigueur dans les juridictions du Canada soient respectées. Nous rendrions disponible au public l'information déposée par ceux qui ont des participations importantes dans les compagnies.

Le Québec s'occupe ou s'occupera de cela avec l'aval des autres autorités canadiennes en valeurs mobilières. Une des retombées bénéfiques de l'autofinancement est qu'on s'assure de remplir notre mandat sur une base beaucoup plus efficace qu'avant.

Le sénateur Joyal: Cette association ou regroupement, est-ce qu'il a été consulté par le groupe MacKay?

M. Martel: Pas à ma connaissance.

Le sénateur Joyal: À la page 7 de votre mémoire, vous exprimez la réalité d'un modèle unique de concertation. Vous avez parlé d'une association non corporative mais quand même professionnelle. Est-ce à l'intérieur de cette association que vous avez développé ce modèle? Selon le terme de notre mandat qui est l'avenir, est-ce que c'est avec cette association que dorénavant le Service canadien devrait traiter afin de mettre en place les suggestions du rapport Mackay touchant les valeurs mobilières?

Il serait utile de vous indiquer qu'on a mis une annexe à notre mémoire formel. Il y a eu mes notes de présentation, mais il y a également un mémoire préparé par la commission. À la page 23 de notre mémoire, vous allez retrouver le régime de concertation ou le modèle auquel vous faites référence. On appelle cela le régime d'examen concerté. Vous allez retrouver un état et une description des principales caractéristiques.

This enables an issuer to go to the Commission of the jurisdiction where it has its head office. It goes to that commission and the commission concerned does the work for all the commissions. It takes responsibility for gathering the comments of the other jurisdictions and for interacting with the issuer, but the issuer only does business with its commission.

Senator Joyal: With its territorial commission?

Mr. Martel: Its preferred commission. We adopted the head office criterion because we thought it did the most justice to the corporate decisions that are made, but it is a single service point that provides access to the Canadian market as a whole and to the entire regulatory framework that we collectively comply with. This is for the issuers themselves.

For representatives and brokers, it is exactly the same principle. They can go see the commission that governs them, or in the jurisdiction where they have their head office or where they are established. Then a Quebec representative will come and see the Commission des valeurs mobilières du Québec and it will give it the service. If it wants to do business in more than one province or in all provinces and both territories, it will obtain the service in Quebec.

Lastly, we went even further because we have a hybrid status, that is to say our organization focuses on operations; we review the prospectuses, we issue the visas and we register intermediaries. We are also an administrative tribunal.

It is possible to apply to the tribunal of each of the commissions for discretionary relief. We have the power to grant relief from the application of certain rules if we are convinced that this is in the public interest or not contrary to investor interests. Applications for relief are frequently filed considering the pan-Canadian scope of our clients' operations. Consequently, this grants more than one regulator or commission jurisdiction. The most common applications for relief are also covered by the Mutual Reliance Review System, so that, if you are seeking relief for an operation involving all Canadian jurisdictions, you may apply to the province or commission where you have ties. In the case of a Canadian issuer, it is the head office commission. In the case of a foreign issuer, there must be certain factors linking the foreign applicant to the jurisdiction to which it applies, but this is nevertheless still a single service point.

In other words, each securities commission exercises its jurisdiction in accordance with its authority. This is what enables us, as it were, to kill two birds with one stone, to work both sides of the fence. In any case, the major commissions have their own stock exchanges to monitor. We know our community better than anyone.

I would say there are administrative benefits, efficiencies involved in this. So we do not lose out because we have a system in which we regulate in a fairly identical manner on the basis of the regulatory common denominators that we determine. Our action is integrated across Canada, but we nevertheless have

Cela permet à un émetteur de s'adresser à la Commission de la juridiction où il a son siège social. Il s'adresse à cette commission et la commission concernée fait le travail pour l'ensemble des commissions. Elle se charge d'aller chercher les commentaires des autres juridictions. Elle se charge également d'interagir avec l'émetteur, mais ce dernier ne fait affaires qu'avec sa commission.

Le sénateur Joyal: Avec sa commission territoriale?

M. Martel: La commission de prédilection. Nous avons retenu le critère du siège social parce que c'est celui qui nous apparaissait rendre le plus justice aux décisions corporatives qui sont prises, mais c'est un guichet unique qui donne accès à l'ensemble du marché canadien et à l'ensemble du cadre réglementaire que nous appliquons collectivement. Ceci est pour les émetteurs eux-mêmes.

Pour les représentants et les courtiers, c'est exactement le même principe. Ils peuvent aller voir la commission qui les réglemente ou l'endroit où ils ont leur siège social ou l'endroit où ils sont établis. Alors un représentant du Québec va venir voir la Commission des valeurs mobilières du Québec et c'est elle qui va lui donner le service. S'il veut faire affaires dans plus d'une province ou dans l'ensemble des provinces et des deux territoires, c'est au Québec qu'il va avoir le service.

Finalement, nous sommes allés plus loin encore parce que nous avons un statut hybride, c'est-à-dire que notre organisme s'occupe d'opérations; nous révisons les prospectus, nous émettons des visas et nous émettons des inscriptions pour les intermédiaires. Nous sommes également une tribunal administratif.

Il est possible de s'adresser au tribunal de chacune des commissions pour avoir des exemptions. On a le pouvoir d'accorder des exemptions relativement à l'application de certaines règles et ce, si on nous convainc que c'est dans l'intérêt public ou que ce n'est pas contraire aux intérêts de l'investisseur. Ces demandes de dispense sont très fréquentes en considérant l'envergure pancanadienne des opérations de nos clientèles. Donc cela donne juridiction à plus d'un régulateur ou à plus d'une commission. Les demandes de dispense les plus courantes sont également couvertes par le régime d'examen concerté, de telle manière que si vous voulez avoir une dispense pour une opération qui vise l'ensemble des juridictions canadiennes, vous pouvez vous adresser à la province ou à la commission où vous avez des liens. Si c'est un émetteur canadien, c'est la commission du siège social. Si c'est un émetteur étranger, il faut qu'il y ait certains éléments qui relient le requérant étranger à la juridiction à laquelle il va s'adresser, mais il reste que c'est encore un guichet unique.

Autrement dit, chaque commission de valeur exerce sa juridiction en vertu de ses compétences. C'est ce qui nous permet, si vous voulez, de faire d'une pierre deux coups, de ménager la chèvre et le chou parce qu'on connaît notre marché. En tout cas, les principales commissions ont leur propre bourse à surveiller. On connaît notre milieu mieux que quiconque.

Je dirais qu'il y a des avantages administratifs, des avantages d'efficacité qui sont afférents à cela. Donc on ne le perd pas parce qu'on a un système où on réglemente de façon assez identique sur les dénominateurs communs réglementaires qu'on se détermine. On a une action intégrée à l'échelle canadienne, mais on a quand

jurisdiction. We can do a certain number of things in our jurisdiction, things that other commissions elsewhere in Canada very regularly draw on.

We have experimentation centres virtually everywhere. In the West, you have a certain approach, a certain type of consumer and investor. In Quebec, it is another type; in Ontario, it is another type, and in the Maritimes, it is also another type of consumer. We can accommodate this, while maintaining the efficiency of a well-integrated system in which the rules are known. The appendix contains the ground rules that apply to everyone. People can rely on this.

Senator Joyal: In the next few years, will this organization with common objectives, which is aiming to achieve a certain form of harmonization of obligations and to monitor protection markets, be institutionally formalized for greater flexibility amarket reliability? Because those are ultimately the two objectives we are attempting to achieve through the national commission project.

Mr. Martel: That is a question that is been around for a number of years and has perhaps been asked more insistently and relevantly in the past two years. In my view, there is every reason for that to be so.

We currently have to finance a number of joint efforts. If, for example, we want to integrate our various data processing systems and computer systems in order to act as one large firm, build bridges between the data bases, and so on, we have to hire consultants. We really have to draw up computer master plans for this integration and finance it all. At present, four commissions in Canada are self-financed: Quebec, Ontario, Alberta and British Columbia. We are putting our resources to work to carry out efforts to redeploy and generate benefits for all the various commissions in Canada.

At one point, we will have to be able to share the load — the costs that regulation entails for us — fairly across the country. The creation of a more formal organization would probably be a solution. When we talk about a more formal organization, we mean a non-profit corporation guided by a certain number of bylaws that would accommodate the situations of Canadian markets. The only commissions that are not self-financed have budgets allocated by their respective legislature.

So the idea is to establish an association that virtually cannot be ignored, which you would have no choice but to join if you wanted to be an effective regulator in your jurisdiction. That would probably lead everybody to contribute to its financing in the form of dues.

[English]

Senator Kirby: I have two questions based on pages 14 to 17 of your report. One is on financial holding companies and the other is on allowing mutual funds and securities dealers into the Canadian payments system.

même juridiction. On est capables de faire un certain nombre de choses dans notre juridiction, des choses dont les autres commissions ailleurs au Canada s'inspirent très régulièrement.

On a des bassins d'expérimentation un peu partout. Dans l'Ouest, vous avez une certaine approche, un certain type de consommateur, d'investisseur. Au Québec, c'est un autre type, en Ontario c'est un autre type et dans les Maritimes, c'est aussi un autre type de consommateur. On est capable d'accommoder cela tout en gardant l'efficacité d'un système bien intégré où les règles sont connues. Vous avez, en annexe, les règles du jeu qui s'appliquent à tout le monde. Les gens peuvent se fier à cela.

Le sénateur Joyal: Est-ce qu'au cours des prochaines années, cet organisme de partage d'objectifs qui vise une certaine forme d'harmonisation des obligations et du suivi des marchés de protection serait formalisé d'une façon institutionnelle pour assurer une plus grande souplesse et une plus grande fiabilité du marché? Parce que finalement, ce sont les deux objectifs qu'on essayait de viser par le projet de commission nationale.

M. Martel: C'est une question qui est dans le paysage depuis un certain nombre d'années et peut-être avec plus d'acuité et de pertinence depuis deux ans. Selon moi, il y aurait tout avantage.

À l'heure actuelle, nous sommes appelés à financer des exercices communs. Si, par exemple, on veut intégrer nos différents systèmes de traitement de données et nos différents systèmes informatiques pour agir comme une grande firme, établir des ponts entre les banques de données, et caetera, il faut engager des consultants. Il faut vraiment prévoir des plans directeurs informatiques pour favoriser cette intégration et il faut financer tout cela. À l'heure actuelle, il y a quatre commissions au Canada qui sont autofinancées: nous, l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique. C'est nous qui mettons nos ressources à profit pour réaliser des exercices qui redéploient et génèrent des bénéfices pour l'ensemble des différentes commissions au Canada.

À un certain moment, il va falloir être capable de répartir la charge — les coûts que la réglementation implique pour nous — de façon équitable à l'échelle du pays. Probablement que la création d'une organisation plus formalisée serait une solution. Quand on parle d'une organisation plus formalisée, on entend une société à but non lucratif encadrée par un certain nombre de statuts qui accommoderaient les réalités de marché canadiennes. Les seules qui ne sont pas autofinancées, les commissions, ont des budgets votés par leur législature respective.

Donc il s'agit d'avoir une association qui serait pratiquement incontournable, à laquelle on n'aurait pas le choix d'appartenir si on veut être efficace comme régulateur dans sa juridiction. Cela amènerait probablement tout le monde à contribuer au financement sous forme de cotisations.

[Traduction]

Le sénateur Kirby: J'ai deux questions à poser portant sur les pages 14 à 17 de votre rapport. L'une concerne les sociétés financières de portefeuille et l'autre l'admission des organismes de placement collectif du marché monétaire et les firmes de courtage

As you correctly pointed out in your report, when this committee, in 1990, recommended that financial holding companies be allowed as a means of providing additional organizational flexibility to businesses, we also pointed out that they had to be carefully structured in order to avoid potential federal-provincial jurisdiction conflicts.

You make reference to that and then on page 15 you present your solution:

It would therefore be sufficient, in our view, to allow an equivalent power if, as the Report proposes, the acquisition by the same person of the voting shares of a bank were to become possible.

I do not know what you mean by "equivalent power," but the broader question is: Given the desirability of maximizing flexibility for businesses in the financial services sector — and clearly a holding company of some form does that — what do we have to do federally to ensure that the holding company becomes an option available to the private sector while simultaneously avoiding a conflict in federal-provincial jurisdiction? Would a particular structure for a holding company solve that problem?

[Translation]

Mr. Gagnon: No, I would not say there is any particular structure for a holding company that should be desired, regardless of the authority. Two banks in Quebec have subsidiaries: trust companies and provincially incorporated insurance companies. They also have securities brokers and securities advisers who are under provincial jurisdiction. If the opportunity for restructuring arises in order to obtain more flexibility, we will have a holding company and a federal bank and the other institutions will be under provincial jurisdiction. If you pass a statute requiring federal incorporation and regulating the holding company, you are telling provincial supervisory authorities that they no longer have the right to examine because it is usually the federal government that examines financial institutions or federally regulated organizations. So in a way you subordinate the provincial regulatory authorities to a federal authority to obtain information.

So the idea is to abandon any idea of mandatory federal incorporation. They must be left free to incorporate wherever they want, even outside the country. We think you can impose conditions, ownership standards, capital conditions or any other condition. These are rules aimed at shareholders and holding companies, not banks or institutions.

en valeurs mobilières dans l'Association canadienne des paiements.

Comme vous l'avez mentionné correctement dans votre rapport, lorsque notre comité a, en 1990 recommandé d'autoriser la création de sociétés financières de portefeuille comme un moyen d'offrir une souplesse organisationnelle supplémentaire aux entreprises, nous avons également mentionné qu'elles devraient être soigneusement structurées pour éviter des conflits potentiels de juridiction entre le gouvernement fédéral et les provinces.

Vous y faites référence et ensuite, à la page 15, vous proposez votre solution:

Il suffirait donc, selon nous, de prévoir un pouvoir équivalent si, comme le propose le Rapport, une telle prise de participation par une même personne dans les actions votantes d'une banque devenait chose possible.

Je ne sais pas ce que vous voulez dire par «pouvoir équivalent», mais la question plus large qui se pose est la suivante: étant donné qu'il est souhaitable de maximiser la souplesse pour les entreprises dans le secteur des services financiers — et c'est nettement ce que fait une société de portefeuille quelconque — que devons-nous faire sur le plan fédéral pour nous assurer que la société de portefeuille devienne une option disponible pour le secteur privé, tout en évitant en même temps un conflit de juridiction entre le gouvernement fédéral et les provinces? Est-ce qu'une structure particulière pour une société de portefeuille résoudrait ce problème?

[Français]

M. Gagnon: Non, je ne dirais pas qu'il y a une structure particulière de la société de portefeuille qui doit être souhaitée quelle que soit l'autorité. À l'heure actuelle, il y a deux banques au Québec qui ont des filiales: des sociétés de fiducie et des assureurs qui sont d'incorporation provinciale. Elles ont aussi des courtiers en valeurs mobilières et des conseillers en valeurs mobilières qui sont de juridiction provinciale. Si la possibilité d'une restructuration leur est offerte pour obtenir plus de souplesse, on va avoir une société de portefeuille et une banque de compétence fédérale et les autres institutions seront de compétence provinciale. Si vous adoptez une loi qui oblige l'incorporation fédérale et qui réglemente la société de portefeuille, vous venez dire aux autorités provinciales de surveillance qu'elles n'ont plus le droit d'inspecter parce que habituellement, c'est le gouvernement fédéral qui inspecte les institutions financières ou des organismes réglementés par le fédéral. Donc vous subordonnez un peu les autorités provinciales de réglementation à une autorité fédérale pour obtenir des informations.

Il s'agit donc d'abandonner toute idée d'incorporation obligatoirement fédérale. Il faut les laisser libres de s'incorporer partout où elles veulent, même à l'étranger. Nous pensons qu'on peut imposer des conditions, soit des normes de propriété, des conditions de capital ou toute autre condition. Ce sont des règles qui visent l'actionnaire, la société de portefeuille et non la banque ou les institutions.

The Bank Act contains rules for shareholders. A holding company that is a shareholder will have to obtain the Minister's permission to exceed the 10 per cent limit. The act will have to provide that the Minister can impose ownership conditions. The act may provide that, in order to hold more than 10 per cent, the holding company must comply with the same ownership rules and meet the same capital requirements as a bank. There are ways to do this in the Bank Act so that, in administrative terms, the federal government can ensure holding companies obey the rules. In the provisions concerning shareholders, the provincial authority could also impose its rules, without any incorporation obligation. This is merely a technical matter, but its purpose is to ensure that federal and provincial regulatory agencies have access. I believe there is a model in the United States under which holding companies are not regulated and every securities and insurance administrator has access to all the information it needs. Through these rules, we could achieve exactly the same effect for shareholders.

Mr. Martel: I would take the liberty of adding that the potential federal-provincial conflict to which this committee referred in 1990, and to which your question alludes, was over the concern of supervisory authorities to ensure that, in the control structure of the financial institution that regulates them, there are no risks that could circumvent or jeopardize compliance with the rules by regulated financial institutions. This has previously been debated, in the United States and elsewhere. It is the institutional regulator that is controlled by the holding company. It wants to gain access to information and to be able to check to ensure there are no risks in the ownership structure of which it was not aware.

There may also be other more positive concerns such as the holding company's capitalization capability for the purpose of promoting the capitalization of the financial institution that is controlled. However, these are supervision concerns or problems, and they may be resolved among the various regulatory authorities.

On certain aspects, we have similar concerns to those of other supervisory authorities. If we had the power to impose a certain number of requirements on the holding company, that would definitely provoke a discussion. You must regulate to the extent that everyone agrees on a certain ownership structure, but it is ultimately up to Parliament to decide.

[English]

Senator Kirby: That is a good summary. I understand the U.S. approach on that, so I see what can be done. At the very end of your comments you raised the issue of having mutual funds and securities dealers come into the Canadian Payments Association. Everybody else we have talked to thinks this is a wonderful idea, but I am curious about something. You say that it is by no means clear that direct access to the payments system for mutual funds and securities dealers may not present other types of risk that require securities regulation to prevent them. What other types of

Dans la Loi sur les banques, il y a des règles qui visent les actionnaires. L'actionnaire, qui est la société de portefeuille, devra obtenir une permission du ministre pour passer le cap de 10 p. cent. Il s'agit que la loi prévoie que le ministre puisse imposer des conditions en matière de propriété. La loi peut prévoir que la société de portefeuille, pour détenir plus de 10 p. cent, doit respecter les mêmes règles de propriété qu'une banque et les normes de capital. Il y a des moyens de faire cela dans la Loi sur les banques pour qu'administrativement, le gouvernement fédéral puisse faire en sorte que la société de portefeuille respecte les règles. L'autorité provinciale pourrait aussi, dans les dispositions concernant les actionnaires, imposer ses règles et ce, sans obligation d'incorporation. C'est seulement une question technique, mais c'est pour s'assurer que les organismes de réglementation, et fédérale et provinciale, aient accès. Je pense qu'il existe un modèle aux Etats-Unis où la société de portefeuille n'est pas réglementée, où chaque autorité en valeurs mobilières, en assurances, a accès à toute l'information dont elle a besoin. Par ces règles, au niveau des actionnaires, nous pourrions obtenir exactement le même effet.

M. Martel: Je me permets d'ajouter que le conflit fédéral-provincial potentiel auquel se référait ce comité en 1990, puis auquel votre question fait allusion, répond à la préoccupation des autorités de surveillance de s'assurer que dans la structure de contrôle de l'institution financière qui les réglemente, il n'y a pas de risques qui pourraient venir contourner ou mettre en péril l'application des règles des institutions financières réglementées. C'est un débat qui a existé, qui s'est tenu aux États-Unis et ailleurs. C'est le régulateur de l'institution qui est contrôlé par la société de portefeuille. Il veut avoir accès à l'information, il veut être capable d'aller vérifier si au niveau de la structure de propriété, il n'y a pas des risques dont il n'avait pas connaissance.

De plus, il peut y avoir d'autres préoccupations plus positives. Par exemple, la capacité de capitalisation de la société de portefeuille dans le but de favoriser la capitalisation de l'institution financière qui est contrôlée. Cependant, ce sont des préoccupations, des problèmes de surveillance et cela peut se régler entre les différentes autorités de réglementation.

Sur certains aspects, on a des préoccupations similaires à celles d'autres autorités de surveillance. Il est certain que si on avait le pouvoir d'imposer un certain nombre d'exigences à la société de portefeuille, cela provoquerait une discussion. Il faudrait régler dans la mesure où tout le monde est d'accord pour avaliser une telle structure de propriété, mais c'est au législateur, finalement, de décider.

[Traduction]

Le sénateur Kirby: C'est une bonne synthèse. Je comprends la démarche américaine à ce sujet, alors je vois ce qui peut être fait. À la toute fin de vos commentaires, vous avez soulevé la question de l'admission des organismes de placement collectif du marché monétaire et des firmes de courtage en valeurs mobilières dans l'Association canadienne des paiements. Toutes les autres personnes auxquelles nous avons parlé pensent que c'est une idée merveilleuse, mais une chose pique ma curiosité. Vous dites qu'il est loin d'être clair que cet accès direct des organismes de

risk could arise as a result of allowing mutual funds and securities dealers into the Canadian banking system?

[Translation]

Mr. Martel: We ask ourselves the same question. Remember Bill C-100 on clearing and settlement. At the time, we had hotly disputed the wisdom of making the Bank of Canada responsible for structuring the system risk in within the securities clearing and settlement system. You will remember certain concerns that were expressed at the time such as, "If you make the definition of system risk as broad as that, does that mean that the Bank of Canada will look into the clearing system to see what is going on among the brokers?"

For a large broker, I would say that the concern can emerge to the extent that the debate on mergers encourages it. We were considering these questions and I think the facts are in my favour. The talks showed that it was not clear there could not be a certain number of duplications to the extent that people would not have been aware that there should not have been any. So in the case of securities brokers eventually joining the Canadian Payments Association, we hope that a situation similar to the one that arose at the time of the discussions on the clearing and settlement of securities transactions will reoccur.

Everyone involved in this is definitely in good faith and no one wants a system disturbed by improper transactions by its members. What is good for the settlement of securities transactions is good for the payments system. We do not deny at the outset that there may be significant benefits for brokers or mutual funds companies. We are saying that we will have to talk because this has to work for us as well.

[English]

Senator Kirby: We are in the same place, in that we both think it is a good idea. Essentially, you made the point that it may not be as pure, easy and simple as it is generally portrayed to be.

[Translation]

Mr. Martel: It may be a painful birth.

The Acting Chairman: The next witness will be Mr. Jean Roy of the École des Hautes Études Commerciales of the University of Montreal. Senator Kirby will resume the Chair.

Senator Michael Kirby (the Chairman) resuming the Chair.

placement collectif et des courtiers au système des paiements ne puisse pas présenter d'autres types de risques qu'il nous faudra prévenir du point de vue de la réglementation des valeurs mobilières. Quels autres types de risques pourraient découler de l'admission des organismes de placement collectif et des firmes de courtage dans le système bancaire canadien?

[Français]

M. Martel: On se pose probablement la même question. Rappelez-vous du projet de loi C-100 sur la compensation et le règlement. À l'époque, on avait chaudement discuté de l'opportunité de prévoir une responsabilité de la Banque du Canada quant à l'encadrement des risques systémiques à l'intérieur du système de compensation et de règlement des valeurs mobilières. Vous vous souviendrez de certaines préoccupations qui avaient été exprimées, par exemple: «Si vous prenez une définition de risques systémiques qui est large comme cela, est-ce que cela veut dire que la Banque du Canada va creuser dans le système de compensation pour aller voir ce qui se passe chez les courtiers?»

Pour un gros courtier, je dirais que la préoccupation peut émerger dans la mesure où le débat sur les fusions se trouve à le favoriser. On se posait ces questions et je pense que les faits parlent pour moi. Les discussions ont démontré que ce n'était pas évident qu'il ne pouvait pas y avoir un certain nombre de duplications dans la mesure où les gens n'auraient pas été conscients qu'il ne fallait pas qu'il y en ait. Alors dans le cas de l'adhésion éventuelle des courtiers en valeurs mobilières dans l'Association canadienne des paiements, on ne souhaite pas qu'une situation semblable à celle qui s'est passée lors des discussions sur la compensation et le règlement des opérations de valeurs se reproduise.

C'est sûr que tout le monde est de bonne volonté là-dedans et que personne ne veut avoir un système déréglé par des mauvaises opérations de ses membres. Si c'est bon pour la compensation des opérations de valeurs, c'est bon pour le système de paiement. On en nie pas, au départ, qu'il puisse y avoir des bénéfices importants pour les courtiers ou les compagnies de fonds. On dit qu'il va falloir se parler parce qu'il faut que cela fonctionne aussi pour nous.

[Traduction]

Le sénateur Kirby: Nous sommes dans la même situation, par le fait que nous pensons tous les deux que c'est une bonne idée. Essentiellement, vous avez mentionné que ce n'est peut-être pas aussi pur, facile et simple qu'on le décrit généralement.

[Français]

M. Martel: Cela peut être un accouchement douloureux.

Le président suppléant: Le prochain témoin sera le professeur Jean Roy de l'École des Hautes Études Commerciales de l'Université de Montréal. Le sénateur Kirby reprendra la présidence.

Le sénateur Michael Kirby (le président) reprend le fauteuil.

[English]

The Chairman: Thank you very much for coming, Professor Roy. In light of the time, rather than read your eight pages, you could hit the highlights and then we can ask you some questions. Think of it as a situation where suddenly your lecture period was shortened.

[Translation]

Mr. Jean Roy, Professor, École des Hautes études commerciales: First, I would like to thank you for this opportunity to express my opinion on the MacKay report. My report is divided in two parts. In the first part, I will identify the report's overall strengths and weaknesses as I see them, and, in the second, I will offer some opinions on specific proposals by the task force.

The main strength of the MacKay report, in my opinion, is its balance. I have identified four main types of balance that have been struck. First, there is a balance between change and stability. What is most striking are the changes, but many aspects have been preserved and will ensure the Canadian financial system is solvent and stable. Second, a new balance will be struck between suppliers and consumers of financial services. Certain measures could create stronger suppliers and the task force was very careful in attempting to strengthen the position of consumers. Third, there is a balance between future suppliers of financial services, large, medium and small, be they limited companies, mutual companies or cooperatives. I think this is very good. Last, I believe there is a balance among national interests. Certain measures, it must be pointed out, remain somewhat protectionist and the report explains why we are right to adopt this attitude in the case of the financial system and why we are more open to the international dimension.

The second strength, in my view, is the report's scope. A number of issues are addressed and the report is very well supported by 18 research reports. Now that all these positive qualities have been mentioned, there remain the report's weaknesses. In my view, the report is not completely exhaustive, given the challenge of analyzing the entire financial system.

On certain points such as compensation plans, the task force was unable to make unequivocal recommendations. Other issues are not sufficiently addressed, and here I refer to the functional approach to regulation, national implications, international risks taken by Canadian financial institutions and the regulatory framework of the securities industry. All in all, I believe this is an excellent report, and I support the vast majority of the proposals made in it. However, in this brief, I will emphasize instead the points on which I differ and those that were not sufficiently deal with by the task force.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup de votre visite, professeur Roy. En raison du temps qui passe, au lieu de lire vos huit pages, vous pourriez en dégager les points saillants et ensuite nous pourrons vous poser quelques questions. Faites comme si la durée de votre conférence venait soudain d'être écourtée.

[Français]

M. Jean Roy, professeur, École des Hautes études commerciales: Premièrement, j'aimerais vous remercier de me donner l'occasion d'exprimer mon opinion sur le rapport MacKay. Mon rapport est en deux parties. En première partie, je vais identifier les forces et les faiblesses globales du rapport telles que je les vois et en deuxième partie, je vais donner des opinions concernant certaines propositions spécifiques du groupe de travail.

À mon avis, la principale force du rapport MacKay est l'équilibre dont il fait preuve. J'identifie quatre grands types d'équilibre qui ont été respectés. Premièrement, il y a un équilibre entre le changement et la stabilité. Ce qui frappe le plus, ce sont les changements, mais beaucoup d'éléments ont été conservés et vont assurer la solvabilité et la stabilité du système financier canadien. Deuxièmement, il y a un nouvel équilibre qui va être créé entre les fournisseurs et les consommateurs de services financiers. Certaines mesures pourraient créer des fournisseurs plus forts et le rapport a été très prudent pour tenter de renforcer la position des consommateurs. Troisièmement, il y a un équilibre entre les futurs fournisseurs des services financiers, que ce soit les grands, les moyens ou les petits, qu'ils soient de capital-actions, des mutuelles ou des coopératives. Je trouve cela très bien. Finalement, je crois qu'il y a un équilibre entre les intérêts nationaux. Il faut bien le dire, certaines mesures restent un peu protectionnistes et le rapport explique pourquoi on a raison, dans le cas du système financier, d'avoir cette attitude et pourquoi on a une plus grande ouverture vis-à-vis l'international.

La seconde grande force, quant à moi, c'est son envergure. Il est clair que plusieurs questions sont touchées et le rapport est très bien supporté par 18 études de recherche. Après avoir identifié toutes ces grandes qualités, il reste certaines faiblesses dans ce rapport. Selon moi, il n'est pas tout à fait exhaustif étant donné le défi d'analyser tout le système financier.

Il y a certains points comme les régimes d'indemnisation où il ne réussit pas à faire des recommandations univoques. Il y a aussi certaines questions qui ne sont pas traitées d'une manière suffisante et j'identifie ici l'approche fonctionnelle à la réglementation, les implications nationales, les risques internationaux pris par les institutions financières canadiennes et l'encadrement du secteur des valeurs mobilières. Donc au total, je crois qu'il s'agit d'un excellent rapport. Je supporte la très grande majorité des propositions, mais dans ce qui va suivre, je mettrai plutôt l'accent sur les points avec lesquels je diverge d'opinion ou les points qui n'ont pas été suffisamment élaborés par le groupe de travail.

[English]

The proposals in this report are likely to affect the structure of the financial sector because they modify the permissible activities for institutions and the rules that govern ownership. I am in favour of all of the proposals that broaden the activities permitted to financial institutions — namely, insurance sales in bank branches, automobile leasing, and liberalization of access to the payments system.

Overall, I am also in agreement with most of the provisions covering ownership, including priority given to Canadian ownership, maintenance of the principle of largely distributed ownership for large institutions, and openness vis-à-vis groups and holding companies. Nevertheless, I must express certain reservations, particularly regarding the evolution of the 10-per-cent rule.

I am concerned that the flexibility introduced will erode that rule to the extent that it will ultimately be eliminated entirely. I support the idea of allowing 100 per cent ownership of institutions with less than \$1 billion in capital. I also endorse the concept of a transition class for institutions that owe between \$1 billion and \$5 billion in capital. However, I propose that this class be split in two; 65 per cent ownership should be permitted only for capital of less than \$2.5 billion. For the segment between \$2.5 billion and \$5 billion, the ownership limit should be lowered to 35 per cent.

According to the task force's "Background Paper No.2," there are currently four financial institutions with federal charters that fall into the \$1 billion to \$5 billion capitalization range. Referring to Exhibit 2.6 on page 35, they are identified as the National Bank, CT Financial, Canada Life, and Mutual Life. I do not approve of the idea that a single shareholder could take legal control of those institutions. A position of 35 per cent would be sufficient to ensure that the principal shareholder could exert significant control over these companies.

The reason I take this position is that it is very difficult to analyze the effect of concentration in Canada. I very much look forward to the report of the Competition Bureau, but my guess is that by now they must have a really hard time coming to a global conclusion, because in some areas it is clearly very competitive and in other areas it is probably less so.

The great virtue of the 10 per cent rule is that it ensures that if, and I underline "if," there are oligopoly profits or profits coming from concentration, they are redistributed. If we take away this rule then we allow those excess profits to be concentrated in one shareholder.

Furthermore, I somewhat oppose the flexibility measures proposed by the task force for the class of institutions that hold over \$5 billion in capital. In my opinion, the 10 per cent rule has very interesting advantages and it is important that this rule be maintained with sufficient rigour. Moreover, it is also true that it entails disadvantages, such as granting more power to managers vis-a-vis a fragmented group of shareholders. I am consequently slightly disappointed that the task force does not devote more

[Traduction]

Les propositions du rapport sont susceptibles d'affecter la structure du secteur financier, soit parce qu'elles modifient les activités permises aux institutions et les règles touchant la propriété des institutions. Je suis en faveur de toutes les propositions élargissant les activités permises aux institution financières — ventes d'assurances dans les succursales bancaires, crédit-bail automobile et libéralisation de l'accès au système de paiement.

Dans l'ensemble, je suis aussi d'accord avec la plupart des dispositions touchant la propriété: priorité à la propriété canadienne, maintien du principe de la propriété largement répartie pour les grandes institutions et ouverture vis-à-vis des regroupements et des sociétés de portefeuille. J'ai cependant quelques réserves, en particulier concernant l'évolution de la règle du 10 p. 100.

Je crains que tous les assouplissements introduits érodent tellement cette règle qu'ils ne la fassent disparaître à terme. Je supporte l'idée de permettre la propriété à 100 p. 100 pour les institutions de moins d'un milliard \$ de capital. J'appuie aussi l'idée d'une classe de transition pour celles entre 1 et 5 milliards \$ de capital. Cependant, je proposerais de briser cette classe elle-même en deux: la propriété à 65 p. 100 ne serait permise que jusqu'à un capital de 2,5 milliards \$ et, pour la tranche 2,5 à 5 milliards \$, la limite de propriété serait réduite à 35 p. 100.

Selon le document d'information nº2 du groupe de travail, il y aurait actuellement quatre institutions financières à charte fédérale dans l'intervalle de 1 à 5 milliards \$ de capitalisation. Si l'on se réfère à la pièce 2.6 à la page 39, il s'agit de la Banque Nationale, de CT Financial, de Canada-Vie et de La Mutuelle du Canada. Je suis défavorable à l'idée qu'un seul actionnaire puisse prendre le contrôle légal de ces institutions. Une position de 35 p. 100 serait largement suffisante pour que l'actionnaire principal puisse exercer un contrôle important sur ces entreprises.

J'adopte cette position parce qu'il est très difficile d'analyser l'incidence de la concentration au Canada. J'attends avec beaucoup d'impatience le rapport du Bureau de la concurrence, mais je soupçonne qu'ils éprouvent actuellement beaucoup de difficultés à en arriver à une conclusion globale parce que, dans certains secteurs, c'est réellement un milieu très concurrentiel et, dans d'autres, probablement beaucoup moins.

La grande vertu de la règle de 10 p. 100, c'est qu'elle assure que si, et je souligne «si», il y a des profits oligopoles ou des profits provenant de la concentration, ils sont redistribués. Si nous supprimons cette règle, alors nous permettons de concentrer ces profits excessifs entre les mains d'un seul actionnaire.

Aussi, je suis plutôt défavorable aux assouplissements suggérés par le groupe de travail pour la classe des institutions au-delà de 5 milliards \$ de capital. Selon moi, la règle du 10 p. 100 a des avantages très intéressants et il est important de la maintenir avec une certaine rigueur. D'autre part, il est également vrai qu'elle comporte des inconvénients comme celui de conférer plus de pouvoir aux gestionnaires face à un actionnariat fractionné. Je suis donc un peu déçu que le groupe de travail ne se soit pas penché

attention to this problem and that it has not examined in greater detail the antidote represented by cumulative voting, which perhaps should be imposed on large institutions.

As for the merger examination process, I agree entirely with the task force's position. I regret only that the task force did not adequately specify the requirements related to the contents of the social-impact document that large institutions must submit if they wish to merge.

Last, McKinsey and Company, in their research report titled "The Changing Landscape for Canadian Financial Services," identified three strategies that government could apply with regard to the financial sector. The first is that found in the United States and the United Kingdom, which is an attitude of non-intervention in the area of competition. The second strategy, that of Switzerland and Holland, supports the emergence of national and international champions. The third, seen in Australia, involves adopting a moderate approach that balances the promotion of competition and the advantages of having major players on the international scene.

I am disappointed that the task force did not deem it fitting to examine in its final report the advantages and disadvantages of each of these strategies for Canada. I personally prefer the second option. Given the size of Canada on the global scale, the emergence of national champions could have numerous advantages. The first is the power to create high-level employment in Canada linked to the export of our financial services. The second is having a strong banking network that could support Canadian companies abroad.

Last, as your committee noted in its comparative study of financial regulatory regimes, the presence of major financial companies on the international level would enhance the power of the Canadian government in it interventions with international regulatory bodies. Moreover, the export of financial services, in particular those related to credit, carries substantial risk, including the possibility of importing foreign economic problems. Therefore, we must take precautions against this eventuality. In this respect, the new holding company mechanism offers interesting possibilities. The example of the ING Bank in Holland could be used effectively as a model for Canadian banks. At its apex, a holding corporation possesses a subsidiary in charge of national operations and, in parallel, another subsidiary that carries out international activities. It separates the risks while sheltering the national subsidiary to a certain extent from risks taken overseas. The government could envision imposing this structure.

The MacKay report emphasizes the importance of the social mission of financial institutions. It requests that all Canadians be granted access to financial services and recommends that all deposit institutions and life insurance companies regulated at the federal level periodically issue reports on the activities they undertake as part of their responsibilities to the population. In

davantage sur ce problème et n'ait pas examiné plus en détail l'antidote que constitue le vote cumulatif, qui devrait peut-être être imposé aux grandes institutions.

Concernant le processus d'examen des fusions, je suis tout à fait d'accord avec la position du groupe de travail. Je n'ai qu'un regret, c'est que le groupe de travail n'ait pas davantage précisé les exigences à fixer aux grandes institutions voulant fusionner quant au contenu du document d'impact social attendu d'elles.

Enfin, McKinsey and Company, dans son document de recherche intitulé «L'évolution du secteur des services financiers au Canada», identifie trois stratégies que le gouvernement pourrait suivre face au secteur financier. La première est celle des États-Unis et du Royaume-Uni, qui consiste à adopter une attitude de non-intervention en matière de concurrence. La seconde, celle de la Suisse et de la Hollande, favorise l'émergence de champions nationaux et internationaux. La troisième, celle de l'Australie, vise à adopter une approche modérée qui met en balance la promotion de la concurrence et les avantages d'avoir des intervenants majeurs sur la scène internationale.

Je déplore le fait que le groupe de travail n'ait pas jugé bon d'examiner davantage, dans son rapport final, les avantages et les inconvénients de chacune des stratégies pour le Canada. Quant à moi, je pencherais pour la seconde option. Étant donné la taille du Canada à l'échelle mondiale, l'émergence de champions nationaux pourrait avoir de nombreux avantages. Le premier serait de pouvoir créer au Canada des emplois de haut niveau grâce à l'exportation de nos services financiers. Le second serait d'avoir un fort réseau bancaire pouvant appuyer les entreprises canadiennes à l'étranger.

Enfin, tel que votre comité le note dans son «Étude comparative spéciale sur la réglementation des services financiers», la présence d'entreprises financières majeures à l'échelle internationale donnerait plus de poids au gouvernement canadien dans ses interventions auprès des organismes internationaux de réglementation. D'autre part, l'exportation de services financiers, en particulier ceux liés au crédit, implique des risques très importants, notamment la possibilité d'importer des problèmes économiques étrangers. Il faut donc se prémunir contre cette éventualité. Dans ce sens, le nouveau mécanisme de société de portefeuille offre des possibilités intéressantes. L'exemple de la banque ING de Hollande ne devrait-il pas servir de modèle aux banques canadiennes? Au sommet, une société de portefeuille possède une filiale chargée des opérations nationales et, parallèlement, une autre filiale s'occupe des activités internationales. Elle sépare les risques en mettant jusqu'à un certain point la filiale nationale à l'abri des risques pris à l'étranger. Le gouvernement pourrait même envisager d'imposer cette structure.

Le rapport MacKay souligne l'importance de la mission sociale des institutions financières. Il demande l'accès aux services financiers pour tous les Canadiens et recommande que «toutes les institutions de dépôt et sociétés d'assurance-vie réglementées au niveau fédéral» fassent périodiquement rapport quant aux activités qu'elles entreprennent pour assumer leurs responsabilités envers la

reality, the task force proposes a flexible Canadian version of the U.S. Community Reinvestment Act.

Those recommendations are highly laudable and very difficult to oppose. Nonetheless, it is important to bear in mind that those measures may place the large Canadian institutions in a difficult situation. On the one hand they are being asked to play a social role, and on the other hand they risk being placed by the new financial environment in competition with various types of financing companies, some from abroad, that will not be subject to the same obligations. In my opinion, this problem should be examined in greater detail to ensure that the competition conditions are truly identical for all participants.

The report proposes expanding the role of the Canadian banking ombudsman so that it will cover all financial services. I fully support this recommendation. In addition, I believe that the role of the ombudsman should be extended to the entire field of consumer protection and not be restricted to mediation of individual problems. It seems clear to me that consumer protection at the group level and at the individual level are naturally complementary. The accumulation of individual problems of the same type leads to the proposal of collective measures. These group measures consequently will reduce the load of individual cases to be processed. Therefore, I suggest that the ombudsman examine questions of contract transparency protection, tied selling transactions and financial services access standards.

[Translation]

Evolution of public institutions: The MacKay report proposes that the responsibilities of the Office of the Superintendent of Financial Institutions be expanded to include a consumer protection section. I disagree with this recommendation because it places the OSFI in a conflict situation. The primary mission of the OSFI is to ensure the stability and the solvency of the Canadian financial system. In fact, the profitability of institutions is a critical factor in ensuring their solvency. Moreover, several consumer protection measures may well have a negative impact on the profitability of financial institutions and consequently on their solvency. If the OSFI was conferred an additional mandate of ensuring consumer protection, it would regularly find itself in situations that bring into conflict its responsibility toward ensuring the solvency of institutions and that of consumer protection. Moreover, professors Kryzanowski and Roberts' international study of regulatory and supervisory organizations, presented in Appendix 2 of the OSFI brief to the Task Force, clearly states the problems linked to a dual mission. In consequence, I consider it more practical to confer the consumer protection mandate on an Ombudsman with expanded functions, as mentioned above.

Regarding the insurance plans for consumers, the task force recommends that the Canada Deposit Insurance Corporation be gradually merged with the Canadian Life and Health Insurance Compensation Corporation to form a public corporation, or a private corporation. On the one hand, I consider it unfortunate that

collectivité. En clair, le groupe de travail suggère une version canadienne assouplie de la «Community Reinvestment Act» américaine.

Ces recommandations sont très louables et on peut difficilement s'y opposer. Cependant, il faut réaliser qu'il y a un potentiel de mettre les grandes institutions canadiennes dans une situation difficile puisque, d'une part, on leur demande de jouer un rôle social et, d'autre part, le nouvel environnement financier risque de les mettre en compétition avec divers types de sociétés de financement qui n'auront pas à remplir de telles obligations. Il faudrait à mon avis examiner plus en détail cette problématique pour assurer que les conditions de concurrence seront vraiment les mêmes pour tous les participants.

Le rapport suggère d'élargir le rôle de l'Ombudsman bancaire canadien pour qu'il puisse agir sur l'ensemble des services financiers. J'appuie pleinement cette recommandation. Depuis, je crois que le rôle de l'Ombudsman devrait aussi être étendu à tout le champ de la protection des consommateurs et non pas seulement à la médiation lors de problèmes individuels. Il m'apparaît clair que la protection des consommateurs au niveau collectif et au niveau individuel se complète. L'accumulation de problèmes individuels d'un même type amène à proposer des mesures d'ordre collectif et les mesures d'ordre collectif réduiront le fardeau de cas individuels à traiter. Ainsi, je suggère que l'Ombudsman s'occupe des questions de transparence des contrats, de protection face aux ventes liées et de normes d'accès aux services financiers.

[Français]

L'évolution des institutions publiques: le rapport MacKay suggère d'étendre la responsabilité du Bureau du surintendant des institutions financières pour qu'il comporte un volet sur la protection des consommateurs. Je suis en désaccord avec cette recommandation parce qu'elle placera le BSIF en situation de conflit. La mission première du BSIF est d'assurer la stabilité et la solvabilité du système financier canadien. Or, la rentabilité des institutions est un facteur très important pour favoriser leur solvabilité. D'autre part, plusieurs des mesures de protection du consommateur sont susceptibles d'affecter négativement la rentabilité des institutions financières et donc, par voie de conséquence, leur solvabilité. Si le BSIF se voyait confier un mandat supplémentaire de veiller à la protection des consommateurs, il se trouverait régulièrement dans des situations mettant en conflit sa responsabilité face à la solvabilité des institutions et celle face à la protection des consommateurs. D'ailleurs, l'enquête internationale des professeurs Kryzanowski et Roberts auprès des organismes de réglementation et de supervision, présentée à l'appendice 2 du mémoire du BSIF au groupe de travail, met bien en lumière les problèmes liés à une double mission. En conséquence, il me semble plus cohérent de confier le mandat de protection des consommateurs à un ombudsman aux fonctions élargies, tel que mentionné ci-dessus.

En ce qui a trait aux régimes d'assurances pour les consommateurs, le groupe de travail recommande de fusionner progressivement la Société d'assurance-dépôts du Canada et la Société d'indemnisation pour les assurances de personnes soit en société publique ou soit en une société privée. D'une part, je the Task Force was not able to issue a clearer recommendation. On the other hand, I fail to understand why the Task Force has not endorsed the proposal described in the brief of February 1998 submitted by the Canadian Life and Health Insurance Association. In this brief, the CLHIA suggested privatizing the current CDIC to put it on the same footing as the Comcorp and the two other private compensation regimes: the Property and Casualty Insurance Compensation Corporation and the Canadian Investor Protection Fund. Moreover, the CLHIA advocated the creation of a public organization that would supervise compensation plans. This body could intervene if a regime experienced financial difficulty. In my opinion, this proposal is more appealing because it would standardize the consumer protection conditions for the financial services sector as a whole. I therefore suggest that the government reconsider this proposal by the CLHIA.

In its discussion paper of June 1997, the Task Force raised the question of securities regulation (point 4.10, p. 42). Specifically, it asked the following question:

If a national securities commission fails to emerge, or is of limited effect, are there other initiatives the federal government should take in order to address the same issues?

This question is very important. A modern financial system cannot be analyzed without consideration of the securities sector. Unfortunately, most probably for constitutional and political reasons, the MacKay task force has not addressed this question in its final report. I personally believe it would be beneficial for the country to have a central agency regulate securities. I believe that we must accept the cohabitation of provincial and national institutions. Therefore, citizens must be granted the right to select the regulatory body to which they submit, the same way that one can choose a provincial or federal charter when forming a trust company or insurance company. A context is thus created whereby competition can emerge between the regulators. This is in fact desirable, to make the market more efficient and more dynamic. One solution is for the federal government to consider bartering power with the provinces, whereby the provincial governments would accept federal government intervention in the securities sector in exchange for the right to grant regional bank charters.

Furthermore, it is disheartening to note that the task force has decided not to analyze the question of the functional approach toward regulation. It is clear that the solvency conditions will ensure that it will always be necessary to have a certain amount of institutional regulation. Regulation by activity, or functional regulation, offers considerable advantages. For one, it can ensure a more stable and equitable regulatory framework. The task force should have examined the characteristics of the two approaches toward regulation and should have considered the possibilities of combining them, to take advantage of the benefits offered by each approach.

trouve malheureux que le groupe de travail n'ait pu en venir à une recommandation plus claire. D'autre part, je ne comprends pas pourquoi le groupe de travail n'a pas endossé la proposition décrite dans le mémoire de février 1998 de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes. Dans cette proposition, l'ACCAP proposait de privatiser l'actuel SADC pour la mettre sur le même pied que la SIAP et les deux autres régimes privés d'indemnisation, soit la Société d'indemnisation pour les assurances générales et le Fonds canadien de protection des épargnants. Puis l'ACCAP suggérait de créer un organisme public de supervision des régimes d'indemnisation qui pourrait intervenir en cas de difficultés financières de l'un d'eux. Quant à moi, cette proposition plus intéressante puisqu'elle uniformiserait les conditions de protection des consommateurs pour tout le secteur des services financiers. Je suggère que le gouvernement reconsidère cette proposition de l'ACCAP.

Dans son document de discussion de juin 1997, le groupe de travail soulevait la question de la réglementation en matière de valeurs mobilières (point 4.10 à la page 42). Spécifiquement, il posait la question suivante:

Si le projet de commission nationale des valeurs mobilières ne se concrétise pas ou que la Commission s'avère peu efficace, y a-t-il d'autres mesures que le gouvernement fédéral pourrait prendre à l'égard de toute cette question?

Cette question est très importante. On ne peut analyser un système financier moderne sans considérer le secteur des valeurs mobilières. Malheureusement, selon toute probabilité, pour des raisons constitutionnelles et politiques, le groupe MacKay n'a pas traité de cette question dans son rapport final. Je crois qu'il serait bénéfique pour le pays d'avoir un organisme central de réglementation des valeurs mobilières. Il faudrait accepter que cohabitent des institutions provinciales et nationales. Il faudrait laisser aux citovens le droit de sélectionner l'organisme de réglementation auquel ils souhaitent se subordonner, de la même manière qu'il est possible de choisir une charte provinciale ou fédérale pour opérer une compagnie de fiducie ou une compagnie d'assurance. Alors, on crée un contexte où peut s'installer une compétition entre les régulateurs, ce qui est souhaitable pour rendre le marché plus efficient et dynamique. À la limite, le gouvernement fédéral pourrait considérer un troc de pouvoirs avec les provinces par lequel les gouvernements provinciaux accepteraient l'intervention du gouvernement fédéral dans le secteur des valeurs mobilières en contrepartie du droit d'accorder des chartes de banques régionales.

Enfin, il est décevant de constater que le groupe de travail a décidé de ne pas analyser la question de l'approche fonctionnelle à la réglementation. Il est clair que les considérations de solvabilité feront qu'il sera toujours nécessaire d'avoir une certaine part de réglementation institutionnelle. La réglementation par activité ou fonctionnelle comporte des avantages importants. Elle peut assurer un cadre réglementaire plus stable et plus équitable. Le groupe de travail aurait pu procéder à un examen des caractéristiques des deux approches à la réglementation et considérer les possibilités de les combiner pour tirer profit des avantages de chacune.

In conclusion, overall, the task force report adequately responds to financial institutions' need to adapt to the new environment. Its major strength is the equilibrium it advocates. However, its main shortcoming is its overlooking of certain themes that are relevant to the current reform. All in all, it nonetheless makes a highly significant contribution to the evolution of the structure of the Canadian financial sector.

In this commentary, I have stressed certain points upon which my opinion diverged somewhat from the report. In particular, I noted that the rules of ownership should not be so lenient with regard to the concentration of ownership. I would prefer that the OSFI not receive the mandate of consumer protection and that this duty be conferred instead on an Ombudsman with expanded functions. Lastly, I support privatization of the CDIC and the putting in place of a system that would treat all compensation regimes in the financial sector on a uniform basis.

Despite the undeniable quality of the MacKay report, it is fortunate that the government has provided this opportunity to review its recommendations before applying them. My comments are intended to contribute constructively to this collective exercise.

[English]

The Chairman: I wish to ask you a question related to your comments on page 5, which deal with the report's proposal for community accountability statements. I was quite surprised that an economist in a business school would describe the community accountability statements as "highly laudable." It seems to me that they are interventionist of the first order, that they clearly envision an element of a regulatory system, as opposed to market forces, being used as the discipline in the marketplace.

First of all, I was surprised that that would be your point of view. Then you said — and now I am really confused — that financial institutions on the one hand are being asked to play a social role. This is true, but I should like you to explain why they ought to do that. On the other hand, you say that the new financial environment might place these financial institutions in competition with various other types of financing companies that would not be subject to the same obligations. Presumably, this creates a significantly unlevel playing field. Given that you understand the nature of the unlevel playing field that would result, I am curious about why you think we ought to be asking financial institutions to fulfil a social obligation other than the kinds of social obligation we impose on all sorts of businesses, such as environmental regulation. Why have we strayed from the market into social regulations?

Mr. Roy: It seems to me that the first social obligation of financial institutions is to ensure access to the system for everybody. Clearly, this means that they must accept customers who probably will not be profitable. There is in the payments

En conclusion, dans l'ensemble, le rapport du groupe de travail répond adéquatement aux besoins qu'ont les institutions financières de s'adapter au nouvel environnement. Sa grande qualité est l'équilibre dont il fait preuve. Sa principale lacune est d'avoir mis de côté certains thèmes pertinents pour la réforme actuelle. Au total, il apporte néanmoins une contribution très significative à l'évolution de l'encadrement du secteur financier canadien.

Dans ce commentaire, j'ai souligné certains points où je divergeais quelque peu d'opinion. En particulier, je souhaiterais que les règles de propriété ne soient pas autant relâchées en ce qui concerne la concentration de la propriété. Je préférerais que le BSIF ne reçoive pas de mandat de protection des consommateurs et que ses tâches soient plutôt confiées à un ombudsman aux fonctions élargies. Enfin, je serais en faveur de la privatisation de la SADC et de la mise en place d'un système qui traite tous les régimes d'indemnisation du secteur financier de manière uniforme.

Malgré la qualité indéniable du rapport MacKay, il est heureux que le gouvernement se donne l'occasion de réviser ses recommandations avant de les mettre en application. Mes quelques remarques ont voulu contribuer de façon constructive à cet exercice collectif.

[Traduction]

Le président: J'aimerais vous poser une question portant sur vos commentaires formulés à la page 5, qui portent sur la proposition du rapport pour des déclarations de responsabilité envers la collectivité. J'ai été assez surpris de constater qu'un économiste d'une école de commerce qualifiait les déclarations de responsabilité envers la collectivité de «très louables». Il me semble qu'elles ont un caractère interventionniste de premier ordre, qu'elles imaginent clairement un volet d'un système de réglementation, par opposition aux forces du marché, que l'on utilise comme la discipline sur le marché.

Tout d'abord, j'ai été surpris que votre point de vue soit celui-là. Ensuite vous avez déclaré - et maintenant vous avez vraiment semé la confusion dans mon esprit — que l'on demande d'une part aux grandes institutions financières de jouer un rôle social. C'est vrai, mais j'aimerais que vous m'expliquiez pourquoi elles devraient le faire. D'autre part, vous dites que le nouvel environnement financier risque de les mettre en compétition avec divers types de sociétés de financement qui n'auront pas à remplir de telles obligations. On peut présumer que cela crée des règles du jeu qui ne sont absolument pas équitables. Puisque vous comprenez la nature des règles du jeu non équitables qui en découleraient, je suis curieux de savoir pourquoi vous pensez que nous devrions demander aux institutions financières de remplir une obligation sociale en dehors des sortes d'obligations sociales que nous imposons à toutes sortes d'entreprises, comme la réglementation environnementale. Pourquoi nous sommes-nous écartés du marché pour aller vers des règlements sociaux?

M. Roy: Il me semble que la première obligation sociale des institutions financières consiste à garantir l'accès au système pour tout le monde. En clair, cela signifie qu'elles doivent accepter des clients qui ne seront probablement pas rentables. Le système de

system a dimension of public utility, and more and more consumer groups are putting pressure on institutions to give everyone access to that system. We know that in France and in Belgium they have already written charters that ensure that all residents are entitled to open an account at their wish. That is the first dimension.

I say it is laudable, because I believe it is a situation of compromise. We must be very careful in the way this compromise will be designed. What the MacKay report proposes is a "soft approach" — not yet regulation, but just disclosure, just making it clearer to institutions that they must fulfil this role. We hope that they will respond to this social pressure and will report, and we hope that these voluntary or to some extent unregulated reports will be enough and that we will not need to go to a more rigid approach.

The Chairman: I agree with the first part of your statement, which says that, in a sense, financial services have an element of public utility, and therefore one wants an element of universality. However, I do not understand the connection between that and the community accountability statement.

Let me take it outside the realm of financial services. Bell Canada, which is a utility, is not required, nor have I ever heard it suggested that it ought to be required, to provide some form of community accountability statement. Major natural-resource industries, such as forestry, which are the dominant employer in many communities, are not required to publish annually a statement regarding what they do in those communities.

Assuming we dealt with your public utility issue, which is a universal-access issue, why should we subject financial institutions to a different standard of public accountability than we require even of monopolies?

Mr. Roy: That is a matter of context. It is clear that we are influenced by what is going on in the United States. It is clear also that the MacKay report is a reaction especially to la coalition canadienne pour le réinvestissement communautaire, which had a very extensive memoir war on that topic. I feel that those social elements may have put pressure on the MacKay report to propose that. I would guess that some people will hope that it is just a first step, that we can ask that of our big banks because they can afford it, and eventually similar demands can be made of other companies. There is political and social pressure on companies to be socially responsible. It may be only a first step.

The Chairman: My objection is not to the notion of social responsibility, but I am concerned about imposing on one sector of the economy conditions that we do not impose on anyone else. I hear your comment about the U.S. situation, for example, but many things are true of U.S. financial services that are not true of

paiement comporte une dimension de service public et de plus en plus de groupes de consommateurs exercent des pressions sur les institutions pour donner à tout le monde l'accès à ce système. Nous savons qu'en France et en Belgique, il existe déjà des chartes écrites qui garantissent que tous les résidants ont le droit d'ouvrir un compte à leur gré. C'est la première dimension.

J'ai dit que c'est louable, parce que j'estime que c'est une situation de compromis. Nous devons faire preuve de beaucoup de prudence dans la conception de ce compromis. Ce que le rapport MacKay propose, c'est une «approche en douceur» — pas encore une réglementation, mais juste une divulgation, en précisant simplement aux institutions qu'elles doivent remplir ce rôle. Nous espérons qu'elles répondront à cette pression sociale et feront rapport, et nous espérons que ces rapports volontaires, ou dans une certaine mesure non réglementés, seront suffisants et que nous n'aurons pas besoin d'adopter une ligne de conduite plus stricte.

Le président: Je suis d'accord avec la première partie de votre déclaration, dans laquelle vous dites que, dans un sens, les services financiers comportent un volet de service public, et que l'on veut donc un volet d'universalité. Toutefois, je ne comprends pas le lien entre cet aspect et la déclaration des responsabilités envers la collectivité.

Permettez-moi de sortir cela du domaine des services financiers. Bell Canada, qui est un service public, n'est pas tenue, et je n'ai jamais entendu dire qu'elle devrait être tenue de le faire, de fournir une forme quelconque de déclaration de responsabilité envers la collectivité. D'importantes industries axées sur les ressources naturelles, comme la foresterie, qui représentent le principal employeur dans de nombreuses collectivités, ne sont pas tenues de publier annuellement une déclaration concernant leurs actions dans ces collectivités.

En supposant que nous abordions votre volet de service public, qui est une question d'accès universel, pourquoi devrions-nous assujettir les institutions financières à une norme de responsabilité publique différente de celle que nous exigeons même des monopoles?

M. Roy: C'est une question de contexte. Il est clair que nous sommes influencés par ce qui se passe aux États-Unis. Il est également clair que le rapport MacKay est une réaction, en particulier à la Coalition canadienne pour le réinvestissement communautaire, qui a mené une guerre de mémoires sur ce sujet. J'estime que ces éléments sociaux ont pu exercer une pression sur les auteurs du rapport MacKay pour proposer cela. Je suppose que certaines personnes espéreront qu'il s'agit seulement d'un premier pas, que nous pouvons exiger cela de nos grandes banques parce qu'elles peuvent se le permettre, et qu'en fin de compte nous pourrons imposer des exigences semblables à d'autres entreprises. Une pression politique et sociale s'exerce sur les entreprises pour qu'elles soient socialement responsables. Ce pourrait bien n'être qu'un premier pas.

Le président: Mon objection ne porte pas sur la notion de responsabilité sociale, mais je suis préoccupé par le fait d'imposer à un secteur de l'économie des conditions que nous n'imposons pas à quiconque d'autre. J'ai entendu votre commentaire à propos de la situation aux États-Unis, par exemple, mais bon nombre de

Canadian ones, and most of us would not want those elements in Canada. I do not know why we would pick this particular one. I am not arguing that it would not be enormously politically popular, but here we are trying to look at public policy as opposed to narrow politics, and I have yet to find anyone who can explain to me why it a good public policy.

[Translation]

Senator Joyal: I would like to come back to the part of your brief where you point out the MacKay report's weaknesses. The representatives of the Commission des valeurs mobilières du Québec, whom we met this morning, discussed a certain number of those weaknesses and you have confirmed them in your brief. I would like to focus on an aspect that is extremely important and was not very frequently raised in previous testimony, and I cite your brief at page 3:

...the national implications of international risks taken by Canadian institutions...

You raised these discussion points, which are an essential element of financial services policy and management for the future, since, with the globalization of capital markets, this is an activity that will become increasingly important. We have met the representatives of the major banks, who outlined their foreign operations. For a number of large financial institutions, these activities represent a very significant percentage of their profits. Consequently, if this sector is to remain at its current level and eventually even to develop in future, this must be an essential part of our concerns. How do you explain that the MacKay task force did not pay more attention and suggest structural adjustments in this area?

Mr. Roy: I have no explanation. It is a puzzle for me as well.

Senator Joyal: In the first full paragraph on page 5 of your brief, you describe suggestions that were implemented in Holland, at ING, separating domestic and international operations so as to better distinguish between the risks that Canadian banks or financial institutions might take outside Canada and the way we could put a protection system in place for both Canadian depositors and the Canadian public. Because, ultimately, if a bank or financial institution were to encounter difficulties outside Canada, those problems could affect the status of shareholders, but also affect consumers, the clients of that bank and Canadian taxpayers as a whole. How do you perceive a system in which we could achieve better protection for consumers and Canadian taxpayers in this area?

Mr. Roy: I think the example of ING bank is a very interesting one. Clearly, in a forced separation, additional costs can be imposed on the businesses in question. I would say that, from a Canadian standpoint, these regulatory costs may be worth it, precisely so we can separate risk and be more certain that an

choses s'appliquent aux services financiers des États-Unis et pas à ceux du Canada, et la majorité d'entre nous n'aimeraient pas que ces éléments s'appliquent au Canada. Je ne sais pas pourquoi nous pourrions cibler ce secteur particulier. Je ne prétends pas qu'une telle mesure n'obtiendrait pas une immense popularité politique, mais nous essayons ici d'examiner les politiques publiques par opposition à une politique étroite, et je n'ai encore trouvé personne qui peut m'expliquer pourquoi c'est une bonne politique publique.

[Français]

Le sénateur Joyal: Je voudrais revenir à la partie de votre mémoire où vous soulignez les lacunes du rapport MacKay. Les représentants de la Commission des valeurs mobilières du Québec que nous avons rencontrés ce matin ont fait état d'un certain nombre de ces lacunes et vous les avez confirmées dans votre mémoire. Je voudrais m'attarder sur un aspect qui est extrêmement important et qui a été très peu soulevé dans les témoignages antérieurs, et je cite votre mémoire à la page 3:

Les implications nationales des risques internationaux pris par les institutions canadiennes.

Vous faites état de ces éléments de discussion qui sont un élément essentiel de politique, de gestion des services financiers à l'avenir, puisque, avec la mondialisation des marchés des capitaux, c'est une activité qui deviendra de plus en plus importante. Nous avons rencontré les représentants des grandes banques qui ont fait état de leurs activités à l'étranger. Cela représente, pour plusieurs des grandes institutions financières, des éléments très importants de leurs profits. Par conséquent, si ce secteur doit se maintenir et, éventuellement, même se développer à l'avenir, c'est un aspect essentiel de nos préoccupations. Comment expliquez-vous que la commission MacKay n'ait pas consacré davantage d'attention et de suggestions d'ajustements des structures à cet égard?

M. Roy: Je n'ai aucune explication. C'est également une énigme pour moi.

Le sénateur Joyal: Au deuxième paragraphe de la page 5 de votre mémoire, vous donnez des suggestions qui ont été mises en place en Hollande, chez ING, en séparant les activités nationales des activités internationales, de façon à arriver à mieux distinguer les risques que les banques ou les institutions financières canadiennes pourraient prendre à l'étranger et la façon dont on pourrait mettre en place un système de protection à la fois des déposants canadiens et du public canadien. Parce que, à la limite, si une banque ou une institution financière allait connaître des difficultés importantes à l'étranger, elles pourraient se répercuter sur le statut des actionnaires, mais aussi sur les consommateurs, sur les clients de cette banque et sur l'ensemble des contribuables canadiens. Comment percevez-vous un système par lequel on arriverait à une meilleure protection des consommateurs et une meilleure protection des consommateurs et une meilleure protection des consommateurs et une meilleure protection des contribuables canadiens à cet égard?

M. Roy: Je crois que l'exemple de la banque ING est très intéressant. Il est clair que lorsque l'on force la séparation, on peut imposer des coûts supplémentaires aux entreprises en question. Je dirais que d'un point de vue canadien, au point de vue réglementation, ces coûts en valent peut-être la peine. Justement

organization such as the Canada Deposit Insurance Corporation will not have to intervene in the fund to compensate for deposits that otherwise cannot be compensated for as a result of international losses or loans. It must be clearly understood that you obtain this benefit simply by slightly complicating the lives of the institutions and banks.

Senator Joyal: Furthermore, you cannot obtain the desired degree of protection without having access to better information on the way capital is managed outside Canada and how the risk that that capital represents is evaluated. Today, when we consider the financial reports of banks, we have an overall idea of what their offshore operations represent and of the percentage of profits generated by those operations. Beyond that, there is no really specific information and, in assessing the global financial conduct of a financial institution, we do not distinguish between an assessment of the risk taken in the domestic market and an assessment of the risk taken offshore. We must necessarily manage to develop a regulatory framework that gives us the necessary tools to assess the impact that the foreign operations of financial institutions represent in their current global operations?

Mr. Roy: Yes. In modern finance, the concept of diversification is clearly an important consideration, particularly the notion of international diversification. Some major banks will claim that they in fact have an international portfolio; when things are going well in one country, they may be going poorly in another, and these effects offset each other. The problem is that there are diversification effects such as that, but we also know perfectly well that there may be effects of system risks — the economy is increasingly global — and that diversification effects may not be as great as all that.

Senator Joyal: Is the current international situation not precisely an illustration of this, where, on continents as far away as Asia and South America, you have a situation that is global? Should the situation we are currently experiencing — which is not a hypothetical, but a real one — not lead us in practice to reflect more on the kind of regulatory framework that should be put in place if we are to further liberalize the ability of financial institutions to merge and to do business in international markets?

Mr. Roy: I do not know. The MacKay task force has completed its mandate, but it is quite conceivable that other task forces might address this question directly, that is to say the question of optimizing the regulatory framework in the context of the even greater internationalization of our institutions, particularly if the bank mergers were to take place.

Senator Joyal: At the bottom of page 3 of your brief, you express reservations regarding the evolution of the 10 per cent rule. Many witnesses have raised this point. We have all taken it for granted — and I have been the first to do so — that the 10 per cent rule was a hard and fast rule and that we were really protected. I see from your statements that what the report recommends on the subject of ownership could lead us to a

afin d'obtenir la séparation du risque et d'être plus certain qu'un organisme comme la Société d'assurance-dépôts du Canada n'aura pas à intervenir dans le fonds pour compenser des dépôts qui ne pourraient l'être, dû à des pertes ou des prêts internationaux. Il faut être clair que l'on obtient ce bénéfice simplement en compliquant un peu la vie aux institutions et aux banques.

Le sénateur Joyal: Par ailleurs, on ne peut pas obtenir la protection recherchée sans avoir accès à une meilleure information sur la façon dont les capitaux sont gérés à l'étranger et de quelle façon on évalue le risque que ces capitaux représentent. Aujourd'hui, lorsque l'on considère les rapports financiers des banques, on a un chiffre global de ce que représentent leurs activités à l'étranger et du pourcentage de profits qui est généré par ces activités. Au-delà de cela, il n'y a aucune information vraiment précise et, dans l'évaluation du comportement financier global d'une institution financière, on ne distingue pas l'évaluation du risque pris dans le marché domestique versus l'évaluation du risque pris à l'étranger. Il faudrait nécessairement arriver à développer un cadre réglementaire qui nous donne les outils nécessaires pour évaluer l'impact que représentent les institutions financières à l'étranger dans leurs opérations globales maintenant?

M. Roy: Oui. Il est clair qu'en finance moderne, la notion de diversification est une considération importante, en particulier la notion de diversification internationale. Certaines grandes banques prétendront qu'en fait, elles ont un portefeuille international, quand cela va bien dans un pays, cela peut aller mal dans l'autre, et que ces effets vont s'annuler. Le problème est qu'il y a des effets de diversification comme cela, mais on sait très bien aussi qu'il peut y avoir des effets de risques systématiques —de plus en plus l'économie est globale— et que les effets de diversification ne sont peut-être pas si grands que cela.

Le sénateur Joyal: Est-ce que la situation internationale que nous connaissons présentement n'est pas justement une illustration de cela où, sur des continents aussi éloignés que l'Asie et l'Amérique du Sud, on se retrouve dans une situation qui est globale? Est-ce que la situation que nous vivons actuellement —qui n'est pas hypothétique mais réelle— ne devrait pas nous amener, en pratique, à réfléchir davantage sur le cadre réglementaire qui devrait être mis en place si nous devons libéraliser davantage la capacité des institutions financières à se regrouper et à faire affaires sur les marchés internationaux?

M. Roy: Je ne sais pas. Le groupe MacKay a terminé son mandat, mais il serait très concevable que d'autres groupes de travail s'attaquent directement à cette question, à savoir l'optimisation du cadre réglementaire dans l'optique de l'internationalisation encore plus grande de nos institutions, surtout si les fusions bancaires devaient se produire.

Le sénateur Joyal: Au haut de la page 4 de votre mémoire, vous exprimez des réserves concernant l'évolution de la règle de 10 p. 100. Il n'y a pas eu beaucoup de témoins qui ont soulevé ce point. On a tous pris pour acquis, moi le premier, que la règle de 10 p. 100 était une règle très étanche et que nous étions vraiment protégés. Je constate, d'après les affirmations que vous faites, que ce que le rapport recommande au sujet de la propriété pourrait

relaxing of the 10-per-cent rule. Could you elaborate further on this point?

Mr. Roy: It has obviously been relaxed in a number of ways, by creating three classes, for example. Then, in the bottom two classes, there is the 10 per cent rule. It completely disappears for the fist class, banks or institutions with capital of less than \$1 billion. In the class with capital from \$1 billion to \$5 billion, a majority shareholder is essentially permitted to hold 65 per cent of shares. I am making this incidental remark because we know perfectly well that the National Banks falls into this class.

This means that a majority shareholder could take control of the National Bank and, given its position in the Quebec market, that thought makes me uncomfortable. Obviously, for banks with more than \$5 billion in capital, there is what I would call a nominal 10 per cent rule; 20 per cent can be authorized in normal conditions. The Minister may authorize more than 20 per cent ownership in exceptional circumstances. So if you interpret the last part of this element of the report, this means that, in exceptional circumstances, the Minister could authorize 100 per cent ownership. The 10 per cent rule is maintained in theory, but, in actual fact, it is undermined. There are a number of provisions in the report that would change the new 10 per cent rule.

Senator Joyal: Is the rule not being relaxed to permit a greater presence of foreign banks and financial institutions that existed 10 years ago? We have often been told that, despite the Canadian market's acceptance of foreign banks, the result, or, to use a leasing expression, the net net 10 years later is a decrease rather than an increase. Is this one way of enabling a foreign bank to really enter the Canadian market and thus to stimulate competition?

Mr. Roy: I do not believe that is the main purpose. The foreign component of the Canadian system is still weak because the Canadian subsidiary rule has been imposed. This rule will be abolished. In other words, banks wishing to come and carry on wholesale operations may do so from subsidiaries. No conditions are placed on the ownership of these foreign banks which will be operating subsidiaries in Canada.

Banks wishing to conduct retail operations are still required to have a Canadian subsidiary so that depositors can be protected by the Deposit Insurance Corporation. Thus, in all likelihood, foreign subsidiaries operating in the retail market would have Canadian capitalization of less than \$1 billion.

Senator Joyal: In your brief, you mention that one point should be clarified, and that is the assessment of the social impact, in accordance with recommendation 49 of the report. Could you elaborate further on that?

Mr. Roy: For the moment, the report lists seven points, essentially the seven themes that represent the public interest. And honestly, the MacKay task force clearly wanted to state the public

nous amener à un relâchement de l'étanchéité de la règle de 10 p. 100. Pourriez-vous élaborer davantage sur cette question?

M. Roy: Il est clair qu'elle est assouplie de plusieurs manières, par exemple en créant trois catégories. Ensuite, dans les deux catégories inférieures il y a la règle du 10 p. 100. Elle disparaît complètement pour la première catégorie, les banques ou les institutions d'un capital de moins de un milliard. Dans la catégorie de un à cinq milliards, on permet 65 p. 100 de capital, donc essentiellement, un actionnaire majoritaire. Je fais ici une parenthèse parce qu'on sait très bien que la Banque Nationale est dans cette catégorie.

Cela veut dire qu'un actionnaire majoritaire pourrait s'emparer de la Banque Nationale et, compte tenu de sa position sur le marché québécois, je suis inconfortable avec cette pensée. Évidemment, pour les banques de plus de cinq milliards, il y a un 10 p. 100 que j'appellerais nominal; 20 p. 100 qui peut être autorisé dans des conditions normales. Le ministre pourrait autoriser plus de 20 p. 100 dans des circonstances exceptionnelles. Donc, si on interprète la dernière partie de cet élément du rapport, cela voudrait dire que, exceptionnellement, le ministre pourrait permettre 100 p. 100. Théoriquement, on conserve la règle du 10 p. 100, mais en langage clair, elle est minée. Il y a plusieurs dispositions du rapport qui changent la nouvelle règle du 10 p. 100.

Le sénateur Joyal: Est-ce que la règle n'est pas assouplie pour permettre une présence plus importante des banques étrangères ou d'institutions financières étrangères qu'elles ne l'étaient depuis les 10 dernières années? On nous a souvent fait part que malgré l'ouverture aux banques étrangères du marché canadien, le résultat, pour employer une expression de location, le net net après 10 années ou plus est en régression plutôt qu'en augmentation. Est-ce que ce serait une façon de permettre à une banque étrangère d'entrer vraiment sur le marché canadien et, par conséquent, de stimuler la concurrence?

M. Roy: Je ne crois pas que ce soit le but principal. La composante étrangère dans le système canadien est encore faible parce que l'on a imposé la règle d'avoir une filiale canadienne. Cette règle n'existera plus. C'est-à-dire que les banques qui voudront venir faire des opérations de gros, pourront le faire à partir de succursales. On ne met pas de conditions sur la propriété de ces banques étrangères qui viendront opérer des succursales au Canada.

Pour les banques qui voudront faire des opérations de détail, on leur demande encore une filiale canadienne pour protéger les déposants par la Société de l'assurance-dépôts. À ce moment, selon toute vraisemblance, des filiales étrangères qui opéreraient dans le marché de détail, auraient une capitalisation canadienne inférieure à un milliard.

Le sénateur Joyal: Dans votre mémoire, vous mentionnez qu'un élément devrait être précisé, celui de l'évaluation de l'impact social, selon la recommandation 49 du rapport. Pouvez-vous élaborer davantage sur cela?

M. Roy: Pour l'instant, le rapport énumère sept points, essentiellement, sept thèmes qui constituent l'intérêt public. Et honnêtement, il est clair que le groupe MacKay a voulu énoncer la

policy, but not get involved in the operational complications resulting from this recommendation.

So I obviously do not know what is going on at the Department of Finance. I hope it has not simply informed the banks of the MacKay task force's concern and asked them to prepare a report bearing those concerns in mind.

In my opinion, we should ideally have an economic accounting system. The merger decision will have economic effects, and we must develop an integrated framework for measuring the economic impact of the merger in dollar terms.

The Minister of Finance should give specific instructions — and I hope he is doing so — on the figures and calculations he wants to get from the banks.

Senator Joyal: At the bottom of page 4, where you talk about various models the task force evaluated, you obviously talk about the U.S. and British models, the Swiss and Dutch models and the Australian model. Could you elaborate further on your preference for the Swiss and Dutch models over the Australian model?

Mr. Roy: That is a good question. I am probably in favour of the Dutch model for the purpose of conveying a clear position and stimulating discussion. The Australian model could also be acceptable to us.

Senator Joyal: That is why I am asking you the question.

Mr. Roy: But in practice, it is only a matter of degree and subtle distinctions, is it not? The Australian model nevertheless favours the presence of national champions in the international arena, although perhaps to a lesser degree.

The reasons I state in favour of developing national champions, either on the tough Dutch model or the softer Australian model, are essentially job creation in the sector itself, support for exporting business and the fact that that can serve as a support for Canadian regulatory bodies internationally.

Senator Joyal: According to the scenario, the recommendations and comments you make for enabling Canadian financial institutions to merge their international operations, as far as that is possible, while maintaining in the domestic market the kind of competition we currently have so as to preserve consumers' and borrowers' choices. However, given the international institutions' freedom of access to international markets, their power to structure or merge their international operations in accordance with the relevant regulation designed to protect Canadian or domestic consumers that can be put in place, we would ultimately achieve our desired objectives under either of the models we have here.

Do you believe this is a mental economic aberration or do you think such an approach is possible, if we take the arguments that have been put forward to date as our basis?

politique publique, mais n'a pas voulu s'impliquer dans le dédale opérationnel de cette recommandation.

Alors, évidemment, je ne sais pas qu'est-ce qui se passe au ministère des Finances. Je souhaite qu'on n'ait pas tout simplement transmis cette préoccupation du groupe MacKay aux banques en leur demandant de faire un rapport avec ces préoccupations en tête.

À mon avis, on doit idéalement avoir une comptabilité économique. Donc, il y a des retombées économiques de la décision de la fusion et nous devons développer un cadre intégré pour mesurer en dollars les impacts économiques de la fusion.

Le ministère des Finances devrait — j'espère qu'il est en train de le faire — donner des directives précises sur les chiffres et les calculs qu'il veut obtenir des banques.

Le sénateur Joyal: Au bas de la page 4, lorsque vous parlez des différents modèles que le rapport MacKay a évalués, vous parlez évidemment des modèles américain et britannique, des modèles suisse et hollandais et du modèle australien. Est-ce que vous pourriez élaborer davantage sur votre préférence pour les modèles suisse et hollandais plutôt que le modèle australien?

M. Roy: C'est une bonne question. Probablement que j'opte pour le modèle hollandais pour véhiculer une position claire et provoquer la discussion. Il est clair que pour nous le modèle australien pourrait aussi être acceptable.

Le sénateur Joyal: C'est la raison pour laquelle je vous pose la question.

M. Roy: Mais en pratique, ce n'est qu'une question de degrés et de nuances; n'est-ce pas? Le modèle australien valorise quand même, peut-être moins fortement, la présence de champions nationaux sur la scène internationale.

Les raisons que j'invoque pour favoriser l'éclosion de champions nationaux, soit sous une forme dite forte hollandaise ou celle plus douce selon le modèle australien, c'est essentiellement pour la création d'emplois dans le secteur lui-même, le support aux entreprises exportatrices ainsi le fait que cela puisse servir de point d'appui pour les organismes réglementaires canadiens sur la scène internationale.

Le sénateur Joyal: Selon le scénario, les recommandations ou les commentaires que vous faites, de permettre aux institutions financières canadiennes de regrouper, autant que faire se peut, leurs activités internationales, en maintenant au sein du marché domestique les éléments de concurrence que nous avons actuellement pour conserver le choix des consommateurs et des emprunteurs; mais compte tenu de l'importance de la capacité d'accès aux marchés internationaux, de pouvoir regrouper ou fusionner leurs activités internationales selon une réglementation correspondante, destinée à protéger les consommateurs canadiens ou domestiques, puisse être mise en place, nous atteindrions en définitive les deux objectifs que nous visons selon l'un ou l'autre des modèles que nous avons là.

Est-ce que vous croyez que c'est une aberration mentale économique ou si vous pensez qu'il y aurait une possibilité d'une approche semblable, si nous prenons pour base les arguments qui ont été mis de l'avant jusqu'à présent? Mr. Roy: That is theoretically possible. The heads of the major banks obviously will not like that solution because that clearly might put them in difficult situations in which they will have to compete in the domestic market and collaborate in the international market.

So it is not unfeasible, but this relationship of collaboration and competition on a day-to-day basis will clearly be more difficult for them. They will not have the same springboard by operating in this way.

So that is one option they can be given, but it is not at all certain they want to exercise it. If domestic mergers are not permitted and they are given the option of creating an export consortium, I believe this would be quite fairly shared. They would have the choice of exercising the option or of preferring to continue operating alone.

Senator Joyal: Have you yourself not studied the implications this could have within a regulatory framework?

Mr. Roy: Unfortunately, no. The committee adjourned.

MONTREAL, Friday, October 23, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 1:45 p.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

[English]

The Chairman: Our witnesses this afternoon are from the Mouvement des caisses Desjardins, led by Mr. Claude Béland, whom many of us know.

Mr. Béland, before I ask you to proceed with your opening statement, may I just say thank you very much for coming. This is, I think, the third time in the last five or six years or so that your organization has appeared before the banking committee. We are always delighted to hear your views since you hold a unique position in Canadian financial services; we find your views very helpful to us in attempting to formulate policy.

[Translation]

Mr. Claude Béland, President of the Mouvement des caisses Desjardins: I would like to introduce my colleagues, Mr. Yves Morency, who is the Director, Government Relations, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Ouébec.

M. Roy: Cela est théoriquement possible. Il est clair que les dirigeants des grandes banques n'aimeront pas cette solution, parce que, évidemment, cela peut les mettre dans des situations difficiles, où d'une part, sur le marché national, ils devront compétitionner; et d'autre part, sur le marché international, collaborer.

Ce n'est donc pas infaisable, mais clairement pour eux ce sera plus difficile dans le quotidien de vivre cette relation de collaboration et compétition. Ils n'auraient pas le même tremplin en opérant d'une telle façon.

Donc, c'est une option qu'on peut leur donner, mais il n'est pas du tout certain qu'ils veulent l'exercer. Si la fusion sur le marché national n'est pas autorisée et qu'on leur donne l'option de créer un consortium d'exportation, à mon avis, ce serait assez équitablement partagé. Il auraient le choix d'utiliser l'option ou de préférer continuer à faire cavalier seul.

Le sénateur Joyal: Est-ce que vous n'avez pas étudié vous-même les implications que cela pourrait avoir dans un cadre réglementaire?

M. Roy: Non, malheureusement.

La séance est levée.

MONTRÉAL, le vendredi 23 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce s'est réuni aujourd'hui à 13 h 45 pour étudier l'état actuel du système financier au Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Le président: Nos témoins cet après-midi sont du Mouvement des caisses Desjardins, dirigé par M. Claude Béland, que plusieurs parmi nous connaissent.

M. Béland, avant de vous demander de faire votre déclaration d'ouverture, permettez-moi de vous remercier d'être venu. Je crois que c'est la troisième fois au cours des cinq ou six dernières années que votre organisation se présente devant le comité des banques et du commerce. Nous sommes toujours heureux d'entendre vos opinions puisque vous occupez une place unique parmi les services financiers canadiens; nous trouvons vos points de vue fort utiles dans le processus de formulation d'une politique.

[Français]

M. Claude Béland, président du Mouvement des caisses Desjardins: J'aimerais vous présenter mes collègues. M. Yves Morency, qui est secrétaire aux relations gouvernementales à la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec.

On my right is Mr. Jean-Guy Langelier, Chief Financial Officer and also President and Chief Executive Officer, Caisse centrale Desjardins, and on his right, Mr. Huu Trung Nguyen, Vice-president, Administration and Operations, Caisse centrale Desjardins.

First, I would like to thank you very much, Mr. Chairman, and the members of the Senate Banking, Trade and Commerce Committee for giving us the opportunity of discussing with you the conclusions and recommendations of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector.

I believe you already know the Mouvement Desjardins fairly well. It stared at the turn of the century. It was the pooling of popular savings. Today we have more than 5 million members. Our structure is a democratic one that allows us to always be aware of our members' needs.

Over time, we have become an important integrated financial group. I believe we can say that we are one of the most open financial institutions in the world.

The assets of the Mouvement des caisses Desjardins are currently more than \$72 billion, which puts it sixth in the ranking of Canadian financial institutions, even though we do business primarily in Quebec. We are the first and main private employer in Quebec; we are number one among the deposit institutions, on both the savings and credit sides.

We are first in the personal insurance field and second in loss insurance. We now cover the entire Quebec territory. We often say with pride that we are the only financial institution in 675 municipalities in Quebec. We therefore have significant socio-economic leverage in the environment.

We can count on 15,000 volunteer managers, and I underline the term volunteer, because it is still true in 1998. These people are elected by the members of each caisse. There are 1,416 caisses, including 141 in New Brunswick, Ontario and Manitoba.

In our opinion, the MacKay report diagnoses correctly the context in which the Canadian financial sector is evolving and will continue to evolve, and identifies appropriately the challenges and opportunities that will arise. We can only thank the Task Force for tabling such a report, complete with informative documents that are, in our opinion, of high quality and extremely relevant.

In general the Mouvement des caisses Desjardins is comfortable with the positions taken and defended by the members of the Task Force. In the main, they are in line with the proposals we submitted to the task force.

À ma droite se trouve M. Jean-Guy Langelier, chef de la direction financière et également président et chef de la direction de la Caisse centrale Desjardins et à sa droite, M. Huu Trung Nguyen, vice-président administration et exploitation à la Caisse centrale Desjardins.

D'abord, je voudrais vous dire un grand merci, monsieur le président, et remercier les membres du comité sénatorial permanent des banques et du commerce de donner à notre organisation l'occasion d'échanger avec vous sur les conclusions et les recommandations du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien.

Je pense que vous connaissez assez bien le Mouvement Desjardins. Il est né au début du siècle. C'est la mise en commun de l'épargne populaire. Aujourd'hui, nous comptons plus de 5 millions de membres. Notre structure est une structure démocratique, ce qui nous permet d'être toujours à l'affût des besoins de nos membres.

Nous sommes devenus avec le temps un très important groupe financier intégré. Je pense qu'on peut dire que nous sommes l'une des institutions financières les plus décloisonnées du monde.

L'actif du Mouvement des caisses Desjardins dépasse les 72 milliards de dollars actuellement, ce qui le positionne au sixième rang des institutions financières canadiennes, même si nous faisons principalement affaire au Québec. Nous sommes le principal et le premier employeur privé au Québec; nous occupons le premier rang des institutions de dépôts, tant du côté de l'épargne que de celui du crédit.

Nous détenons la première position sur le marché de l'assurance des personnes et la deuxième position sur celui de l'assurance de dommages. Nous sommes présents sur tout le territoire québécois. Nous disons souvent avec fierté que nous sommes la seule institution financière dans 675 municipalités du Québec. Nous sommes donc un important levier socio-économique pour le milieu.

Nous pouvons compter sur 15 000 dirigeants et dirigeantes bénévoles, et j'insiste sur le terme bénévole, car c'est encore vrai en 1998. Ces gens-là sont élus par les membres de chacune des caisses. Nous regroupons 1 416 caisses, dont 141 se trouvent dans les provinces du Nouveau-Brunswick, de l'Ontario et du Manitoba.

À notre avis, le rapport MacKay pose un diagnostic exact sur le contexte dans lequel évolue et évoluera le secteur financier canadien, et identifie de façon appropriée les défis et les occasions qui se présenteront. Nous ne pouvons qu'être reconnaissants au groupe de travail d'avoir déposé un tel rapport, qui est complété par des documents d'information qui sont, à notre avis, d'une grande qualité et des études fort pertinentes.

De façon générale, le Mouvement des caisses Desjardins se sent à l'aise avec les positions retenues et défendues par les membres du groupe de travail. Elles rejoignent, pour la plupart, l'essentiel des propositions que nous avions formulées dans notre mémoire au groupe de travail.

However, I would like to share with you some additional comments and state a few reservations about some elements of the report.

First, the issue of personal information. The protection of personal information is one that has always been a concern in our organization. Consumers must feel that they are protected against any abusive or unjustified use of information about them by their financial institution or by any other business.

In this regard, the rules about consent in the matter of information exchange should of course meet minimum standards and the consumers' expectations, but on the other hand they should not entail overly high administrative expenses for the financial institutions.

In the matter of protection of personal information, we believe that institutions under federal jurisdiction should comply with the relevant laws in the territories where they do business. In Quebec, for example, they should comply with the Civil Code of Quebec and with Bill 68.

To avoid any interpretation problems, there should a clear clause to this end in any future bill by the government or the federal parliament.

In addition, since the regulated financial institutions are not the only ones that can sell financial products, all provinces should adopt regulations regarding the protection of private life that would apply to all businesses, whatever the nature of their activities, and the regulations should be harmonized among the provinces.

The second subject is bankinsurance. Like the authors of the MacKay report, we believe that the liberalization and splitting in the distribution of financial products and services are irreversible phenomena.

In this regard, given the interests of consumers, it is important that regulated financial institutions, especially deposit institutions, not be segregated in an overly limited distribution world. A properly regulated offer of integrated services that is not overly burdensome would be of great benefit to consumers.

In recent years Quebec consumers have benefited from a greater openness in the distribution of financial products and services. For example, and we believe this is a positive consequence of this greater openness, since 1987 the cost of car and house insurance premiums has grown less rapidly than the consumer price index for Quebec and less rapidly than the premiums in many other provinces for similar coverage.

If the federal government allowed further allowed further financial deregulation of federally chartered institutions, the latter should be forced to comply with relevant provincial regulations regarding the distribution of financial goods and services.

Cependant, j'aimerais maintenant vous faire part de quelques commentaires supplémentaires et émettre quelques réserves sur certains éléments du rapport.

D'abord, sur la question des renseignements personnels. La protection des renseignements personnels a toujours été un sujet de préoccupation pour notre organisation. Les consommateurs doivent en effet être protégés contre toute utilisation abusive ou injustifiée par leur institution financière ou par toute autre entreprise des informations les concernant.

À cet égard, les règles relatives au consentement en matière d'échange d'informations devraient bien sûr répondre aux besoins minimums et aux attentes des consommateurs, mais il ne faudrait pas, en revanche, qu'elles occasionnent des dépenses administratives trop élevées aux institutions financières.

En matière de protection de renseignements personnels, nous pensons que les institutions se trouvant sous juridiction fédérale devraient se conformer aux lois applicables sur les territoires où elles font affaire. Au Québec, par exemple, elles devraient se conformer au Code civil du Québec et à la loi 68.

Pour éviter tout problème d'interprétation, il devrait exister un article clair à cet effet dans un éventuel projet de loi, édicté par le gouvernement ou par le parlement fédéral.

De plus, comme ce ne sont pas seulement les institutions financières réglementées qui peuvent vendre des produits financiers, toutes les provinces devraient adopter des règles concernant la protection de la vie privée applicables à toute entreprise, peu importe la nature de ses activités, et ces règles devraient être harmonisées entre les provinces.

Le second sujet est la bancassurance. Tout comme les auteurs du rapport MacKay, nous croyons sincèrement que le mouvement de libéralisation et le fractionnement de la distribution des produits et services financiers sont des phénomènes irréversibles.

À cet effet, et en tenant compte des intérêts des consommateurs, il est important que les institutions financières réglementées, notamment les institutions de dépôt, ne soient pas cloisonnées dans un monde de distribution trop restreint. Une offre de service intégrée, réglementée de façon adéquate, sans trop de lourdeurs, représente un grand bénéfice pour les consommateurs.

Les consommateurs québécois ont pu bénéficier au cours des dernières années d'une plus grande ouverture à l'égard de la distribution des produits et services financiers. À titre d'exemple, et il s'agit là selon nous d'une conséquence positive découlant de cette ouverture, les coûts des primes d'assurance automobile et d'assurance habitation, depuis 1987, ont progressé à un rythme inférieur à l'indice des prix à la consommation pour le Québec de même qu'aux taux des primes en vigueur dans plusieurs autres provinces pour des couvertures comparables.

Si le gouvernement fédéral devait permettre de pousser plus loin le décloisonnement des institutions financières à charte fédérale, ces dernières devraient par contre être tenues de respecter les règles provinciales applicables en matière de distribution de produits et de services financiers. In terms of the access to the payment service, we are comfortable with the proposal in the MacKay report but we believe that this openness must be achieved rigorously and prudently because it is a critical element of the financial system and the national economy. The participation criteria are currently based on a rigorous framework; it is important that it be kept and that future participants in the national payment system be required to comply with it.

As for the cooperative bank, we are very happy to see that the Mouvement des caisses Desjardins has managed to convince the task force members of the importance of allowing the cooperative sector to establish one or more cooperative banks and eliminate the legislative and regulatory barriers to the growth of the cooperative sector in financial services. This is necessary today for a number of reasons.

First, the means we have available to move forward with our members at the national and international level, especially small and medium businesses, are rather limited currently.

On the other hand, a plethora of banking and non-banking institutions operating with very light infrastructure costs covet our market share and target choice and low- risk clienteles.

In addition, financial disintermediation and the changes in consumers' savings investment habits will exert strong additional pressure on the supply of capital needs from the cooperative sector. That is why we have proposed that it be allowed to establish a cooperative bank, a central organization that would allow it to minimize the operational obstacles that it faces and also improve its efficiency. Such a cooperative bank would allow the Canadian cooperative sector to obtain a better position in the financial services market because it would allow it to: first, group together the so-called banking and financial operations; second, effect economies of scale; third, better approach the national and international institutional capital markets; fourth, to diversify its portfolios both at the regional and sectoral levels; and finally, to increase its capitalization. For us, that is an important step.

In terms of competition and competitiveness in the Canadian market, we believe that the limit of 10 per cent ownership should continue to apply to all Canadian chartered banks. In the Canadian context, these institutions are often regional banks when we talk about the smaller banks. The report discusses businesses that have capital of less than \$5 billion. In the Canadian context, these institutions are often significant regional banks that have an important impact in one or two provinces.

Allowing excessive holding by a shareholder could lead to adverse impacts for the region if the shareholder's interests do not coincide with the economic development of that region of the country. Quant à l'accès au système de paiement, nous sommes à l'aise avec la proposition du rapport MacKay, mais nous croyons que cette ouverture doit s'effectuer de façon prudente et avec beaucoup de rigueur, car c'est un élément crucial du système financier et de l'économie nationale. Les critères de participation sont actuellement basés sur un cadre rigoureux qu'il importera de maintenir et auxquels les futurs participants au système de paiement national se devront d'adhérer.

En ce qui concerne la banque coopérative, nous sommes très heureux de voir que le Mouvement des caisses Desjardins a réussi à convaincre les membres du groupe de travail de l'importance de permettre au secteur coopératif de constituer une ou des banques coopératives et d'éliminer les obstacles législatifs et réglementaires à la croissance du secteur coopératif des services financiers. Cela s'impose aujourd'hui pour plusieurs raisons.

Tout d'abord, les moyens dont nous disposons pour accompagner nos membres à l'échelle nationale et internationale, et plus particulièrement les PME qui font partie de nos membres, sont plutôt limités actuellement.

Par ailleurs, une pléiade d'intervenants bancaires et non bancaires, opérant avec des coûts d'infrastructure très légers, convoitent nos parts de marché en ciblant presque exclusivement les clientèles de choix et à faible risque.

En outre, la désintermédiation financière et le changement des habitudes de placement des épargnes de la part des consommateurs va exercer une pression additionnelle sur les besoins en approvisionnement de fonds du secteur coopératif. C'est pourquoi nous avons proposé que ce dernier puisse se doter d'une banque coopérative, d'un organisme central qui lui permettrait de minimiser les obstacles opérationnels auxquels il fait face et d'améliorer son efficacité. Avec cette banque de nature coopérative, le milieu coopératif canadien pourrait occuper une meilleure position sur le marché des services financiers, parce que cette institution lui permettrait: premièrement, de regrouper le traitement des opérations bancaires et financières; deuxièmement, d'obtenir des économies d'échelle: troisièmement, de mieux approcher les marchés institutionnels de capitaux nationaux et internationaux; quatrièmement, de diversifier ses portefeuilles tant au niveau régional que sectoriel; et enfin, d'augmenter sa capitalisation. Pour nous, cela constitue un chapitre important.

En matière de concurrence et de compétitivité sur le marché canadien, nous sommes d'avis que la limite de détention de 10 p. 100 devrait continuer à s'appliquer à toutes les banques à charte canadiennes. Dans le contexte canadien, ces institutions sont souvent des banques régionales, quand on se réfère à de plus petites banques. Le rapport parle des entreprises qui ont un capital inférieur à 5 milliards de dollars. Dans le contexte canadien, ces institutions sont souvent des banques régionales d'envergure exerçant un impact très important dans une ou deux provinces.

Permettre une détention démesurée par un actionnaire pourrait entraîner des conséquences négatives pour cette région, dans l'éventualité où les intérêts de cet actionnaire concorderaient pas avec le développement économique de cette région du pays.

On the other hand we are in favour of the idea of allowing a greater number of participants in the Canadian market. That would give Canadian consumers more choice and allow them to be better served at a better cost.

However — and we insist on this — a progressive approach that takes into account the degree of preparedness by outside companies as well as Canadian companies should be favoured in terms of the distribution modes that will be authorized. In brief, the rules should be the same for everyone.

Such an approach would allow Canadian institutions to pursue the strategies that they have adopted to compete with world-wide entities and would give the various provincial, national and international regulatory bodies the time required to harmonize their regulations and apply mutual monitoring agreements.

Currently, the lack of harmonization deprives certain institutions of the means that would allow them to increase their competitiveness. For example — and this point was not raised in the MacKay report — provincially chartered insurance companies cannot acquire the portfolios of federally chartered companies but foreign companies can do so.

That is one example of inequality that penalizes provincially chartered institutions when one knows that acquiring portfolios is one of the most efficient ways of reducing unit costs and maintaining the growth of companies.

Over time, all participants in the offer of financial goods and services should be treated equally and fairly, whether they are Canadian or foreign companies, federally or provincially chartered companies, or companies that are regulated or not. At the end of the process, what is important is that the same rules apply to all participants working in a given area and that these rules be clearly defined and understood by all.

Those, very briefly, Mr. Chairman, are the comments that we wished to make on the MacKay report. We are now available to answer questions.

[English]

Senator Oliver: Mr. Béland, we have heard a lot of evidence, arising from the MacKay task force report, on the whole concept of tied selling and confidentiality of personal and medical records, and I would like to hear more about that from you.

You have told us that you sell insurance and that you have deposits and other banking activities. Can you tell us something about the way in which you separate the insurance operations of your enterprise from the banking part, and what protection there is for the privacy of insurance-related medical records?

[Translation]

Mr. Béland: First, it must be understood that in Quebec there are extremely severe laws about coercive tied selling. I believe the MacKay report makes reference to coercive tied selling.

Nous sommes par ailleurs favorables à l'idée de faciliter l'entrée d'un plus grand nombre d'intervenants sur le marché canadien. Cela donnera plus de choix aux consommateurs et leur permettra d'être mieux servis, à meilleur coût.

Mais — et nous insistons là-dessus — il faudrait, selon nous, privilégier une approche progressive qui tienne compte du degré de préparation atteint par les entreprises extérieures, tant par les entreprises extérieures que par les entreprises canadiennes, vis-à-vis les modes de distribution qui seront autorisés. En somme, les mêmes règles du jeu doivent être les mêmes pour tous.

Une telle approche permettrait aux institutions canadiennes de poursuivre les stratégies qu'elles ont mises en place pour concurrencer les entités mondiales et laisserait aux différents paliers réglementaires provinciaux, nationaux et internationaux le temps nécessaire pour harmoniser leur réglementation et l'application des accords de surveillance réciproque.

Actuellement, l'absence d'harmonisation prive certaines institutions de moyens qui leur permettraient d'augmenter leur compétitivité. Par exemple — et ce point n'a pas été soulevé dans le rapport MacKay — les sociétés d'assurance à charte provinciale ne peuvent pas acquérir de portefeuilles d'assurance de sociétés à charte fédérale alors que cela est permis aux entreprises étrangères.

Voilà un exemple d'iniquité qui pénalise les institutions à charte provinciale lorsque l'on sait que l'acquisition de portefeuilles constitue aujourd'hui l'un des moyens les plus efficaces de réduire les coûts unitaires et de soutenir la croissance des entreprises.

À terme, tous les intervenants dans l'offre de produits et de services financiers devraient être traités également et équitablement, qu'il s'agisse d'entreprises canadiennes ou étrangères, d'entreprises à charte provinciale ou fédérale ou encore d'entreprises réglementées ou non réglementées. L'important, à la fin du processus en cours, sera que les mêmes règles du jeu s'appliquent à tous les intervenants oeuvrant sur un territoire donné et que ces règles soient clairement définies et bien comprises par tous.

Voilà, monsieur le président, brièvement exprimés, les commentaires que nous voulions émettre sur le rapport MacKay. Nous sommes maintenant disposés à répondre à vos questions.

[Traduction]

Le sénateur Oliver: M. Béland, nous avons entendu beaucoup de témoignages découlant du rapport du groupe de travail MacKay sur l'idée des ventes liées et sur la confidentialité des rapports médicaux et personnels, et j'aimerais que vous en parliez.

Vous nous avez dit que vous vendez de l'assurance et que vous avez des dépôts et d'autres activités bancaires. Pouvez-vous nous dire comment vous séparez les opérations d'assurance de votre entreprise de la partie bancaire, et comment la confidentialité des dossiers médicaux reliés à l'assurance est protégée?

[Français]

M. Béland: Tout d'abord, il faut bien comprendre qu'au Québec, il y a des lois extrêmement sévères sur la question des ventes croisées coercitives. Je pense que le rapport MacKay fait justement référence à des ventes croisées coercitives.

In other words, it is forbidden by law to offer financial products and to make them conditional on the purchase of other financial products. If a financial institution contravened this law — and I am talking about institutions under provincial jurisdiction — the penalties would be very severe.

I would like to add that as far as we are concerned, an organization such as ours would obviously not take the risk of damaging its reputation as a good citizen and as an institution that respects the law by contravening what is mandated by law.

Therefore, there is first the legislative aspect. As for the second part of your question, when you ask me how this is done exactly in our caisses, I must make a distinction between what is happening now and what will be happening in a few months when we will put into place new measures allowed under the new act respecting marketing intermediaries, a quite recent act.

Until now, we offered general insurance products in our caisses. That was done by an intermediary representing the Compagnie d'assurances générales Desjardins, and the company paid rent to set itself up in the caisses.

In the future, both for general insurance and for life insurance, the services can be offered by employees of the caisses, as long as they have obtained the necessary permits and has received the training required to offer this type of service. Dual licensing will therefore be permitted under the new Marketing Intermediaries Act.

When it comes to insurance, however, we very clearly separate it from the credit operations; there is a physical separation. In other words, the employee who grants credit cannot offer insurance products, life insurance.

As for medical records, the caisses cannot hold them; that is completely forbidden. The caisses will have to keep the insurance files separate from the others unless a member grants specific authorization for them to do otherwise.

The new market intermediaries act, which puts us on the same footing as the brokers, etc., states all these rules for those who whish to offer financial services.

I do not know if that answers your question.

[English]

Senator Oliver: But with respect to the medical files, can the same employee who is working on insurance also be working on the banking activities with the same customer? Also, you said that the medical files for insurance are not kept in your branch; where are they kept?

Mr. Béland: At the insurance company.

Senator Oliver: But can the same employee work on insurance and on other things?

Mr. Béland: Except that he cannot extend any credit to a customer or to a member in our caisse.

Senator Oliver: Other witnesses have told us that if we let the banks get into the insurance side there will be a conflict of interest, because they will use the information gained from the

Autrement dit, il est prohibé par la loi d'offrir des produits financiers et de les rendre conditionnels à l'achat d'autres produits financiers. Si une institution financière contrevenait à cette loi — et je parle des institutions sous juridiction provinciale —, les pénalités seraient très sévères.

J'ajouterais qu'en ce qui nous concerne, une organisation comme la nôtre ne prendrait évidemment pas le risque de porter atteinte à sa réputation de bon citoyen et d'institution respectueuse des lois en contrevenant à ces prescriptions de la loi.

Il y a donc, en premier lieu, l'aspect de la loi. Quant à la deuxième partie de votre question, quand vous me demandez comment cela se fait exactement dans nos caisses, il me faut faire une distinction entre ce qui se passe maintenant et ce qui se passera dans quelques mois, lorsque nous mettrons en place les nouvelles mesures que nous permet la nouvelle loi des intermédiaires de marché, une loi toute récente.

Jusqu'à présent, nous offrions dans les caisses des produits d'assurance générale. Cela se faisait par l'intermédiaire d'un représentant de la Compagnie d'assurances générales Desjardins, et la compagnie payait un loyer pour s'installer dans les caisses.

À l'avenir, tant pour les assurances générales que pour les assurances-vie, les services pourront être offerts par des employés des caisses, à la condition qu'ils aient obtenu les permis et la formation requis pour offrir ce genre de services. Le cumul des permis sera donc autorisé par la nouvelle loi des intermédiaires de marché.

Quand il s'agit du domaine de l'assurance, par contre, on fait une distinction très nette entre les opérations de crédit; il y a une séparation physique. Autrement dit, l'employé qui fait du crédit ne peut pas offrir des produits d'assurance, d'assurance-vie.

Quant aux dossiers médicaux, les caisses ne peuvent en conserver; cela leur est complètement interdit. Les caisses devront garder les dossiers d'assurance séparés des autres dossiers, sauf si un membre leur donne l'autorisation explicite, donc par écrit, leur permettant de faire le contraire.

La nouvelle loi des intermédiaires de marché, qui nous met sur le même pied que les agents, les courtiers, et caetera, prévoit toutes ces règles pour ceux qui offrent des services financiers.

Je ne sais pas si cela répond à votre question.

[Traduction]

Le sénateur Oliver: Mais par rapport aux dossiers médicaux, est-ce qu'un employé qui travaille dans le domaine de l'assurance peut aussi voir aux activités bancaires du même consommateur? Vous avez aussi dit que les dossiers médicaux pour l'assurance ne sont pas conservés dans votre direction; où sont-ils gardés?

M. Béland: À la compagnie d'assurance.

Le sénateur Oliver: Mais le même employé peut-il travailler dans le domaine de l'assurance et à d'autres choses?

M. Béland: Sauf qu'il ne peut pas accorder de crédit à un consommateur ou à un membre de notre caisse.

Le sénateur Oliver: D'autres témoins nous ont dit que si on permet aux banques de se lancer dans l'assurance il y aura un conflit d'intérêt parce qu'elles utiliseront les renseignements insurance side in relation to banking. What do you do to keep these divided? Are they in separate parts of your branch?

Mr. Béland: No. In the future it will be offered by the same employee, just as it is in many parts of the world. I have just returned from a meeting in Europe and I can say as a fact that the cooperative banks in Europe offer those services through the same institution, and they have been doing that for the last 20 years and the consumers are perfectly happy.

Senator Oliver: But what about the issue of coercive tied selling? Is that a problem in these other countries?

Mr. Béland: No, because their laws in this respect are about the same as ours.

[Translation]

I must add this: We must not forget that the caisses are not autonomous, not independent entities. A caisse has no interest in refusing a mortgage loan because a member does not want to buy a life insurance policy.

All it will lose is a small commission it would get from the insurer. Its bread and butter is mortgage loans or more important financial transactions.

In that sense, there is no real threat to the consumer. I would even add that in the case of a tied sale made by an enthusiastic employee who wanted to do more than the others, the legislation in Quebec gives the consumer 10 days to cancel the transaction and keep only the part that meets his needs.

Therefore, having been submitted to pressures, if any, at the caisse, once he gets home, in peace and quiet, the consumer can very well say: "No, I do not want this insurance policy" and cancel it while keeping his mortgage loan or his investment fund.

The legislation therefore includes provisions to protect the consumer. All that we ask is that the rules be the same for everyone. Under these conditions, I believe that deregulation as we know it at home would be most useful and profitable for the consumer.

[English]

The Chairman: Given the extreme opposition, one might even say irrational opposition, that appears on the subject of financial institutions retailing property and casualty insurance, and leasing cars in particular — it is a little less strong on life insurance — and given your explanation of the 10-day rule and your explanation of how you avoid tied selling, can you help us understand why you apparently have been able to get acceptance of that in Quebec, given the amount of opposition we hear as we travel across the country? To get to where you are, how does one deal with the problems?

obtenus du côté de l'assurance pour des questions bancaires. Comment les dissociez-vous? Sont-ils dans des parties distinctes de votre direction?

M. Béland: Non. À l'avenir ils seront offerts par le même employé, comme c'est le cas dans plusieurs parties du monde. Je viens de revenir d'une réunion en Europe et je peux vous affirmer que les banques coopératives en Europe offrent ces services par le biais de la même institution, qu'elles le font depuis 20 ans et que les consommateurs sont parfaitement heureux.

Le sénateur Oliver: Mais qu'advient-il de la question des ventes liées coercitives? Est-ce un problème dans d'autres pays?

M. Béland: Non, parce que leurs lois à cet égard sont à peu près les mêmes que les nôtres.

[Français]

Je dois ajouter ceci: il ne faut pas oublier que les caisses sont des entités autonomes, des entités indépendantes. Une caisse n'a pas intérêt à refuser un prêt hypothécaire parce qu'un membre ne veut pas acheter de police d'assurance-vie.

Tout ce qu'elle va perdre, c'est une petite commission qu'elle recevrait de l'assureur. Son pain et son beurre, c'est accorder des prêts hypothécaires ou conclure des transactions financières plus importantes.

Dans ce sens-là, il n'y a pas de vraie menace pour le consommateur. J'ajouterais même que dans le cas d'une vente liée, conclue par un employé enthousiaste qui voudrait en faire plus que les autres, la loi, au Québec, donne au consommateur un délai de 10 jours pour se défaire de la transaction et conserver uniquement la partie de la transaction qui le satisfait.

Donc, après avoir subi des pressions, s'il y a lieu, à la caisse, une fois revenu chez lui, dans le calme, le consommateur peut très bien dire: «Non, cette police d'assurance-là, je n'en veux pas», et l'annuler, tout en conservant son prêt hypothécaire ou son fonds de placements.

Il y a donc, dans la loi, des dispositions qui protègent le consommateur. Tout ce que nous demandons, c'est que les règles soient les mêmes pour tous. Dans ces conditions, je pense que le décloisonnement, tel qu'on le connaît chez nous, sera tout à fait utile et profitable pour le consommateur.

[Traduction]

Le président: Étant donné l'opposition extrême, on pourrait même dire l'opposition irrationnelle qui surgit au sujet de la vente au détail de l'assurance risque divers et de l'assurance des biens, et la location d'autos en particulier — c'est un peu moins sévère du côté de l'assurance-vie — et étant donné votre explication de la règle de 10 jours et votre explication au sujet de la façon que vous évitez les ventes liées, pouvez-vous nous aider à comprendre pourquoi vous avez apparemment réussi à faire accepter cela au Québec, étant donné le degré d'opposition que nous entendons pendant que nous voyageons partout au pays? Pour en arriver où vous êtes, comment aborde-t-on avec les problèmes?

[Translation]

Mr. Béland: I could simply answer that here in Quebec there has been an evolution. In 1987, the government of the day allowed us to have representatives of the insurance companies in the caisses.

At the time we had the same general outcry, the same apocalyptic forecasts, according to which the brokers would disappear and the premiums would rise. We have tried this experiment for 10 years. I have here some tables that I could table for the committee about the evolution of automobile insurance premiums for passenger vehicles, comparing rates in Quebec with those in Alberta and Ontario, on the evolution of housing insurance costs in Quebec compared to those in Ontario and on the evolution of the costs of rental housing insurance in Quebec compared to those in Ontario. These tables show that the system that allowed us to make the insurance products more available throughout all of Quebec was quite profitable for consumers and that, in addition, the number of brokers did not decrease. On the other hand, the brokers organized themselves better in order to be able to offer us solid competition.

Now they have had mergers. They have computerized, reduced their costs, but it has not been bad for the consumer. I understand that some would like to eliminate a competitor, because Desjardins is obviously a good competitor since we are the only financial institution in 675 municipalities in Quebec. Some would like the clients to go to the brokers rather that having the financial institution go to the people.

It is astonishing to realize that it is only in Canada that we hear these disastrous projections whereas everywhere in Europe deregulation is taken for granted and bankinsurance is almost universally recognized.

When I go to international forums, I realize that it is not even talked about anymore because it is a given. People are surprised that here in Canada we are still subjected to incredible lobbies that cause us to hesitate to start deregulating financial institutions. We therefore have extremely complex legislation, as we have for drug stores or other businesses where there are barriers, corridors, blindfolds and secret files.

It is somewhat surprising in a globalized world, a world where we have long since deregulated financial services.

[English]

The Chairman: We would love to have that data when you are finished.

Senator Oliver: If the banks that compete with you in the province of Quebec achieve the right, as the MacKay task force recommends, to be able to sell insurance in their branches, are you ready and able to compete?

Mr. Béland: Yes. Competition has always been good for the consumer. We do not want exclusivity. I said that long before

[Français]

M. Béland: Je pourrais simplement vous répondre qu'ici, au Québec, il y a quand même eu une évolution. En 1987, le gouvernement de l'époque nous a permis d'avoir des représentants de compagnies d'assurances dans les caisses.

Nous avions eu à l'époque le même tollé de protestations, les mêmes prévisions apocalyptiques selons lesquelles les courtiers allaient disparaître et les primes augmenter. Nous en avons fait l'expérience pendant une dizaine d'années. J'ai ici des tableaux, que je pourrais peut-être déposer pour les fins du comité, au sujet de l'évolution des prix en assurance-automobile pour les voitures de tourisme, comparant les taux au Québec avec ceux de l'Alberta et de l'Ontario, de l'évolution des prix en assurance-habitation au Québec par rapport à ceux de l'Ontario et de l'évolution des prix en assurance-habitation locataire au Québec et en Ontario. Ces tableaux nous permettent de constater que le système permettant de rendre plus disponible les produits d'assurance dans tous les coins du Québec a été tout à fait profitable aux consommateurs et, par surcroît, que le nombre des courtiers n'a pas diminué. Par contre, les courtiers se sont mieux organisés pour être capables de nous faire une concurrence solide.

Ils ont aujourd'hui des regroupements. Ils se sont informatisés, ils ont réduit leurs coûts, mais cela n'a pas été mauvais pour le consommateur. Je comprends qu'on aimerait bien éliminer un concurrent, parce que Desjardins est évidemment un bon concurrent, puisque nous sommes la seule institution financière dans 675 municipalités du Québec. On aimerait bien que la clientèle vienne chez les coutiers plutôt que ce soit l'institution financière qui aille vers les gens.

Il est étonnant de constater que c'est seulement au Canada qu'on entend ces prévisions tout à fait désastreuses, alors que partout en Europe, le décloisonnement est acquis, et la bancassurance est reconnue presque universellement.

Quand je me rends sur des tribunes internationales, je constate que l'on ne parle même plus de cela, c'est quelque chose d'accompli. On s'étonne de voir qu'ici, au Canada, on subit encore des lobbies incroyables, qui font qu'on hésite à enclencher le décloisonnement des institutions financières. Nous avons donc des législations extrêmement compliquées, comme on a dans les cas des pharmacies ou dans d'autres commerces, avec des cloisons, des corridors, des yeux bandés et des dossiers secrets.

C'est assez étonnant dans un monde global, un monde où l'on a décloisonné depuis longtemps les services financiers.

[Traduction]

Le président: Nous aimerions beaucoup avoir ces données lorsque vous aurez terminé.

Le sénateur Oliver: Si les banques qui vous font concurrence au Québec obtiennent le droit, comme le recommande le rapport du groupe de travail MacKay, de vendre de l'assurance dans leurs succursales, êtes-vous prêts et êtes-vous capables de leur faire concurrence?

M. Béland: Oui. La concurrence a toujours été bonne pour le consommateur. Nous ne voulons pas l'exclusivité. Je l'ai dit bien today, long before the new law. We really think that competition is good for the consumer.

Senator Oliver: A number of brokers in the province of Quebec have lost their jobs as you have grown bigger in the insurance business; is that not correct?

Mr. Béland: No, that is not correct — at least not the ones who knew how to organize themselves and be competitive.

Senator Oliver: The Credit Union Central of Canada has proposed the creation of a national union that would leave the deposits and liabilities with the local credit unions and so on; can you comment on that proposal? When the representatives of VanCity appeared before us they said that they would like to see is a national bank. What are your views on that?

Mr. Béland: We are having discussions right now with the credit unions, but not to discuss their view of their own future. We want to see what we can do together, but we do not know how it will finish. They must do something; that is for sure. The credit union movement in Canada is quite important if we want to continue to serve the local market well. The global market is inevitable, but at the same time people want to live where they are and they want to have the services. Well, the mission of the co-operatives and of the credit unions is to supply that kind of service. So I think they must do something together; they must be more united and work together more. That is the trend they are aiming at, and that is good.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I have the advantage today, compared to my colleagues, of being able to discuss in my language. I am therefore even more pleased to be able to ask questions about your brief.

First, you say you have 5 million members. At the last census, there were almost 7 million of us. So why 5 million? Does that figure include people outside Quebec?

Mr. Béland: No. That figure includes some of the people living outside Quebec, but they are not all faithful, they are not all exclusively Desjardins clients. One must not think that we have 5 million members and that the other financial institutions have 2 million, but we do know that we have 5 million open accounts for individuals and people who do business with us.

Senator Hervieux-Payette: I am asking you the question because in an age pyramid we normally include people under 18, which means that almost everyone opens an account with you from the age of 6 on.

Mr. Béland: But we also have school caisses.

Senator Hervieux-Payette: Ah! You are including those. It is just that the concept of member is obviously a little less known than that of customer. Does a non-member have access to your services?

Mr. Béland: No.

avant aujourd'hui, bien avant la nouvelle loi. Nous croyons sincèrement que la concurrence est bonne pour le consommateur.

Le sénateur Oliver: Un certain nombre de courtiers au Québec ont perdu leur emploi au fur et à mesure de la croissance de vos opérations d'assurance; est-ce exact?

M. Béland: Non, ce n'est pas exact — certainement pas ceux qui savaient s'organiser et être compétitifs.

Le sénateur Oliver: La Credit Union Central of Canada a proposé la création d'une coopérative de crédit nationale qui laisserait les dépôts et les passifs aux coopératives de crédit locales et ainsi de suite; pouvez-vous commenter là-dessus? Lorsque les représentants de VanCity ont comparu devant nous ils nous ont dit qu'ils aimeraient voir une banque nationale. Que pensez-vous de cela?

M. Béland: Nous avons des discussions présentement avec les coopératives de crédit, mais pas pour discuter de leur façon de voir leur avenir. Nous voulons voir ce que nous pouvons faire ensemble, mais on ne sait pas comment cela se terminera. Elles doivent faire quelque chose. Il n'y a pas de doute là-dessus. Le mouvement des coopératives de crédit au Canada est très important si nous voulons continuer de bien servir le marché local. Le marché global est inévitable, mais en même temps les gens veulent vivre où ils sont et ils veulent recevoir les services. Eh bien, la mission des coopératives de crédit est d'offrir ce genre de service. Alors je pense qu'elles doivent faire quelque chose ensemble; elles doivent être plus unies et travailler ensemble davantage. C'est la tendance qu'elles veulent encourager, et c'est une bonne chose.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: J'ai l'avantage aujourd'hui, comparativement à mes collègues, de pouvoir échanger dans ma langue. Cela me fait donc d'autant plus plaisir de vous poser des questions sur votre mémoire.

Tout d'abord, vous dites que vous avez 5 millions de membres. Au dernier recensement, nous étions presque 7 millions. Alors pourquoi 5 millions? Est-ce que ce chiffre comprend les gens en dehors du Québec?

M. Béland: Non. Ce chiffre comprend une partie des gens vivant à l'extérieur du Québec, mais ils ne sont pas tous fidèles, ils ne sont pas tous des clients exclusifs à Desjardins. Il ne faut pas penser que nous avons 5 millions de membres et que les autres institutions financières en ont 2 millions, mais on sait que nous avons 5 millions de comptes ouverts pour des individus et des personnes qui font affaire avec nous.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je vous pose la question parce que dans une pyramide d'âges, on inclut normalement les gens de moins de 18 ans, ce qui signifie qu'il faudrait que presque tout le monde ouvre un compte chez vous à partir de l'âge de 6 ans.

M. Béland: Mais nous avons aussi les caisses scolaires.

Le sénateur Hervieux-Payette: Ah! vous incluez ces dernières. C'est que la notion de membre est évidemment un peu moins connue que la notion de client. Est-ce qu'un non-membre a accès à vos services?

M. Béland: Non.

Senator Hervieux-Payette: So if I want a loan for my small-or medium-sized business, I have to become a member?

Mr. Béland: Exactly.

Senator Hervieux-Payette: Is it the same price as before?

Mr. Béland: \$5.00, yes. You have to buy a share.

Senator Hervieux-Payette: There has not been much inflation.

Mr. Béland: No, fortunately. We call it a qualifying share.

Senator Hervieux-Payette: I ask the question because it comes up often: Is everyone who does business with Desjardins a member? Therefore, at the start, yes.

Obviously the same questions will come up again because you may be unique in that regard. There is the question of car leasing. You have given some statistics about premiums. When an automobile insurance plan is managed by the government, a good deal of the risk is almost known in advance. There are no more \$100 million or \$5 million lawsuits; we have fairly set amounts, but that is not the case in all of Canada. In fact, all provinces do not have this type of plan.

At that level, the question that often arises is the following: In case of a disaster or a dispute, if you lease the car through car leasing and it is demolished and you own it, where does the customer who is not satisfied with the settlement appeal?

You will be told that you are in a conflict of interest; on the one hand, you own the vehicle and on the other you were being paid for the car lease. However, the insurance was with you.

With an institution that is on both the insurance and leasing sides of the board, how do we ensure that the customer receives fair treatment?

Mr. Béland: I will ask Mr. Langelier to answer the question if you will allow it —

Mr. Jean-Guy Langelier, Chief Financial Officer and President and Chief Executive Officer, Caisse centrale Desjardins: First, on the leasing aspect, if you are referring to the interventions by the car dealers, Desjardins sets up those kinds of leases in partnership with the dealers.

We do not lease the vehicles directly. In fact, it is an option that is offered to the customers, therefore to members of Desjardins, to take a lease using the services of our company or of the manufacturer in many areas.

But we know that on the manufacturer's side, whether it is GMAC or Ford Acceptance, there are often promotions for certain types of vehicles but not for others. In that area, I do not believe that the car dealers feel that we are in conflict with them. On the contrary, I think that they accept that kind of partnership very well.

Le sénateur Hervieux-Payette: Donc, si je veux obtenir un prêt pour ma PME, je dois devenir membre?

M. Béland: Exactement.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce le même prix qu'avant?

M. Béland: 5,00 \$, oui. Il faut acheter une part sociale.

Le sénateur Hervieux-Payette: Il n'y a pas eu beaucoup d'inflation.

M. Béland: Non, heureusement. Nous appelons cela une part de qualification.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je pose la question parce qu'elle revient souvent: est-ce que tous ceux qui font affaire avec Desjardins en sont membres? Au départ, donc, oui.

Évidemment, les mêmes questions vont revenir parce que vous êtes peut-être unique à cet effet-là. Il y a la question du crédit-bail pour les automobiles. Vous avez donné des statistiques concernant les primes. Dans un régime d'assurance-automobile régi par le gouvernement, une bonne partie du coût des risques est presque connue d'avance. On n'a plus de poursuites de 100 millions de dollars ou de 5 millions de dollars, on a des montants assez définis, mais ce n'est pas le cas dans tout le Canada. En fait, toutes les provinces n'ont pas ce même genre de régime.

À ce niveau-là, la question qui revient souvent est la suivante: en cas d'un sinistre ou d'un différend, si vous louez la voiture dans un crédit-bail, si la voiture est démolie et qu'elle vous appartient, où le client insatisfait de son règlement peut-il faire appel?

On vous dira que vous êtes en conflit d'intérêts, que, d'une part, vous êtes propriétaire et que, d'autre part, on vous payait pour la location de la voiture. Cependant, on était assuré chez vous.

Avec une institution qui joue sur les deux tableaux de l'assurance et de la location, comment s'assurer que le client reçoive un traitement équitable?

M. Béland: Je vais demander à M. Langelier de répondre à la question, si vous me le permettez.

M. Jean-Guy Langelier, chef de la direction financière et président et chef de la direction de la Caisse centrale Desjardins: D'abord, sur l'aspect de la location, et si vous faites référence aux interventions qui ont été faites par les concessionnaires automobiles, Desjardins effectue ce type de locations en partenariat avec les concessionnaires.

On ne loue pas directement de véhicules. C'est en fait une option offerte aux consommateurs, donc aux membres de Desjardins, de pouvoir prendre une location en utilisant les services de notre compagnie de location ou du manufacturier, dans bien des endroits.

Mais on sait que du côté des manufacturiers, que ce soit GMAC ou Ford Acceptance, il y a souvent des promotions pour certains types de véhicules, mais pas pour d'autres. Je crois que sur cet aspect-là, les concessionnaires automobiles ne considèrent pas que nous sommes en conflit avec eux. Au contraire, je pense qu'ils acceptent très bien ce type de partenariat.

As for the insurance, as Mr. Béland has already mentioned, we do not make coercive sales, meaning that an individual who leases a vehicle from our company is under absolutely no obligation to get risk insurance from our company.

In fact, since the car lease is with the car dealer, he does not offer our insurance. So if the person has insurance with us, it is because he or she is a member of Desjardins and has decided to take out insurance. It is not even our employees who grant the lease, but the dealer's. There are therefore no crossed or coercive sales.

As for the claims, we know how they are handled by the insurance companies. However, even in the automobile part, therefore as car charterers, we also offer insurance coverage. Sometimes, given the size, we also provide insurance as co-insurers, so with third parties and not only with our own internal companies. Up to now, we have not had any problems.

Senator Hervieux-Payette: If a consumer, a client or a member is dissatisfied with the settlement — because the car is a few years old, there is a difference between the residual value and the cost of supplying a new car — Sometimes the person will receive a certain amount to fix the car, keep the old car or think about a new one. If I lease a car, I will obviously opt for a new car, and you, as the owner of that car, will probably choose to have it fixed. If we do not agree, who decides?

Mr. Langelier: There are always many possibilities. For example, people always have the right to come forward and present certain claims, after discussion, to the Regroupement des assureurs. If the customer still feels that he or she has been treated unfairly, Desjardins is one of the first institutions to have created a complaints commissioner; its office covers various products. One can therefore get in touch with it and demand a review of the case.

It must be frequent that someone would prefer a new car over a repaired one. However we know that at the level of the Regroupement des assureurs automobiles, there are appraisal centres that are, I believe, neutral parties decided upon at the time.

In many cases, when we look at the insurance side, offering a new vehicle may be cheaper than making repairs.

Mr. Béland: If you are interested, the new law that Quebec has just adopted will also allow dealers to act as insurance marketers. I therefore feel that the balance will be reestablished. The act has just given dealers the right to sell insurance, to fill out forms and to represent a general insurance company.

I believe that the relationship between the vendor and the insurer is even closer than that which exists when a caisse grants credit to allow someone to rent or buy a new car.

Pour ce qui est de l'assurance, comme M. Béland l'a déjà mentionné, nous ne faisons pas de ventes coercitives, en ce sens qu'un individu qui loue un véhicule auprès de notre compagnie n'est absolument pas obligé de prendre une assurance-risques avec notre compagnie.

D'ailleurs, étant donné que le contrat de crédit-bail est conclu avec le concessionnaire automobile, celui-ci n'offre pas notre assurance. Donc, si la personne s'assure avec nous, c'est qu'elle est membre de Desjardins et qu'elle a décidé de prendre une assurance. Ce ne sont même pas nos employés qui effectuent la location, mais les concessionnaires. Il n'y a donc pas de ventes croisées ou coercitives.

Quant aux réclamations, on sait comment elles s'effectuent chez les compagnies d'assurances. Cependant, même sur la partie automobile, donc comme locataire automobile, nous offrons aussi des couvertures d'assurance. Parfois, compte tenu de la taille, nous effectuons certaines assurances en coassurance, donc avec des tiers et non seulement avec nos compagnies internes. Jusqu'à présent, nous n'avons jamais rencontré de problème

Le sénateur Hervieux-Payette: Si un consommateur, un client ou un membre était insatisfait du règlement — parce que lorsque l'automobile a quelques années, il y a une différence entre la valeur résiduelle et fournir une autre voiture... Parfois, la personne va recevoir un certain montant pour faire réparer la voiture, garder la vieille voiture ou penser à une voiture neuve. Si je loue une voiture, je vais évidemment opter pour une voiture neuve, et vous, comme propriétaire de cette même voiture, vous choisirez probablement de la faire réparer. Si nous sommes en désaccord, qui réglera la question?

M. Langelier: Il y a toujours plusieurs possibilités. Par exemple, les gens ont toujours le droit de se présenter et de faire certaines réclamations, après discussion, auprès du Regroupement des assureurs. Si le client pense toujours qu'il y a eu un traitement injuste, nous sommes l'une des premières institutions à avoir institué le commissaire aux plaintes, qui existe chez Desjardins et qui touche les différents produits. On peut donc s'y adresser et exiger une révision de son cas.

Il doit être fréquent que quelqu'un préfère avoir une automobile neuve plutôt qu'une automobile réparée. On sait cependant qu'au niveau du Regroupement des assureurs automobiles, il y a des centres d'estimation qui sont, je crois, des intervenants neutres, et décrétés à ce moment-là.

Dans bien des cas, quand on regarde du côté de l'assurance, peut-être qu'offrir un véhicule neuf est plus économique que de faire effectuer des réparations.

M. Béland: Si cela peut vous intéresser, la nouvelle loi que le Québec vient d'adopter va également permettre aux concessionnaires d'agir comme distributeurs d'assurances. Je crois donc que l'équilibre sera rétabli. La loi vient de donner aux concessionnaires d'automobiles le droit de vendre de l'assurance, de remplir des formulaires et d'être le représentant d'une compagnie d'assurance générale.

Je pense que la relation est alors encore plus intime entre le vendeur et l'assureur que lorsqu'une caisse fait du crédit pour permettre à quelqu'un de louer ou d'acheter une automobile. Senator Hervieux-Payette: In any case, I thank you for bringing it to our attention. I am not sure that I am reassured, but anyway — Because our role, precisely, is to ensure that the regulatory framework will protect the people that, to all extents and purposes, are in a position where they do not have the means of protecting themselves. In your brief, there is, on page 3 I believe, a sentence that you will have to explain to me yourself, Mr. Béland, where you say:

In this regard, the rules about consent in the matter of information exchange should of course meet minimum standards and the consumers' expectations, but on the other hand they should not entail overly high administrative expenses for the financial institutions.

What are overly high expenses?

Mr. Béland: Currently, to meet all the legislative requirements, we are spending a few million per year; the forms are extremely costly. We are told that we have to play by the rules, but they should not be continually added on, especially if we are the only ones subjected to those types of rules. That is what we mean when we say that the same rules must apply to everyone and ensure that the operating costs of such protections are reasonable so that we can remain competitive financial institutions.

Senator Hervieux-Payette: In this light, do you not believe that consumers could protect themselves better by having stronger, better funded associations? If an existing, well-organized, professional consumers association asked the Mouvement Desigrdins to include, twice a year, along with a monthly statement, a form soliciting membership in a consumers' association in order to reduce excessive regulatory expenses, would you oppose, for example, a voluntary membership by your customers to one, two or three associations, in other words giving them a certain choice of belonging to the group that most closely met its - Because the associations tell us that it is extremely expensive to contact each of these consumers. They would be satisfied if they could contact the consumers and tell them they will represent them, do the research and provide the necessary information, and if they could do their little general advertising. Could I be allowed to become a member of one of these associations, whether it is my bank or the caisse, could I receive a document that would allow me to sign up, to subscribe and to send the form to the company or association of my choice?

Mr. Béland: I would have to submit the case to the board, but I do not think there would be any objection. There are consumer associations — some are more militant and more active than others — and we, at Desjardins, have been meeting with them regularly for ten years or so. It is statutory, not a once in a while thing. We meet with them on a regular basis, we submit our projects to them, we explain our new products to see what they think and I find that in the end consumer complaints are often based on disinformation or a lack of information. We deal with reactions that, in the end, we have to correct by providing

Le sénateur Hervieux-Payette: En tout cas, je vous remercie de me le souligner. Je ne suis pas sûre que cela me rassure, mais enfin... Parce que, justement, notre rôle est de nous assurer que le cadre réglementaire protégera la personne qui, à toutes fins utiles, est souvent mise dans une situation où elle n'a pas tous les moyens pour se protéger. Dans votre mémoire, il y a, à la page 3, une phrase qu'il faut que vous m'expliquiez vous-même, monsieur Béland, dans laquelle vous dites:

Les règles relatives au consentement en matière d'échange d'information devraient, bien sûr, répondre aux besoins minimums et aux attentes des consommateurs, mais il ne faudrait pas, en revanche, qu'elles occasionnent des dépenses administratives trop élevées aux institutions financières.

Qu'est-ce que c'est, des dépenses trop élevées?

M. Béland: C'est qu'actuellement, pour satisfaire toutes les exigences de la loi, nous dépensons quelques millions par année; les formulaires, c'est extrêmement coûteux. On dit qu'il faut jouer les règles du jeu, mais il ne faudrait pas que cela vienne continuellement s'ajouter, surtout si nous sommes les seuls à être soumis à des règles de ce genre-là. C'est dans ce sens-là que nous disons qu'il faut avoir les mêmes règles pour tout le monde et faire en sorte que les coûts de l'opération de toutes ces protections soient tout de même raisonnables, pour que nous demeurions des institutions financières concurrentielles.

Le sénateur Hervieux-Pavette: Dans cette optique, ne croyez-vous pas que justement, les consommateurs pourraient se protéger en ayant des associations plus fortes, mieux financées? Si une association de consommateurs bien organisée, existante, professionnelle, demandait au Mouvement Desjardins d'inclure avec un relevé mensuel, deux fois par année, un formulaire de sollicitation pour devenir membre d'une association de consommateurs, de façon à diminuer les dépenses réglementaires trop élevées, vous opposeriez-vous, par exemple, à appuyer une adhésion volontaire de vos clients, de vos membres à une, deux ou trois associations, c'est-à-dire laissant un certain choix aux consommateurs d'adhérer au groupe qui répond le plus à sa...? Parce que les associations nous disent que cela coûte énormément cher de contacter chacun de ces consommateurs. Elles seraient satisfaites si elles pouvaient rejoindre les consommateurs et leur dire qu'elles vont représenter leurs intérêts, faire les recherches et donner l'information nécessaires, et si elles pouvaient faire leur petite publicité de façon générale. Pourrait-on me permettre d'adhérer à une de ces associations, que ce soit ma banque ou la caisse, pourrais-je recevoir un document qui me permettrait de signer, de souscrire et d'envoyer le formulaire à la compagnie ou à l'association de mon choix?

M. Béland: Il faudrait que je soumette le dossier au conseil, mais je pense qu'il n'y aurait pas d'objection. Il existe des associations de consommateurs — il y en a qui sont plus militantes et plus actives que d'autres — et nous, chez Desjardins, depuis déjà une dizaine d'années, faisons en sorte de les rencontrer régulièrement. C'est statutaire, ce n'est pas une fois de temps en temps. On les rencontre régulièrement, on leur soumet nos projets, on leur explique nos nouveaux produits pour connaître leur opinion et je trouve qu'en fin de compte, les plaintes des consommateurs viennent souvent d'une certaine désinformation

information after the fact. We prefer to provide it in advance and, if there are associations that, objectively — obviously it would be different in the case of lobbies — wanted to make the rules clear to the consumers so that they understood the advantages and disadvantages of some financial products, I would personally be in complete agreement.

Senator Hervieux-Payette: You must obviously have had a lot of claims after the last ice storm. I was wondering if you had finished dealing with those disasters and if, to all extents and purposes, it had been a nightmare for your company? How did you live through this avalanche of claims, and were special facilities set up so that consumers could get on with repairs and do everything they had to do to repair the damages they had sustained?

Mr. Béland: I would have liked our insurance company president to be here to give you more specific information. What I can tell you is that it was quite a remarkable operation. We obviously have the advantage of decentralisation, of having a large network, which allows people to quickly access some information. The claims have been settled and we even made advances in some cases without asking too many questions because we knew the needs were real. The claims were settled quickly, as our policyholders asked. It was a remarkable operation; in fact, we received many testimonials. It is not completely over because there are still people who are debating the amounts, but that is normal. Some cases are still contentious, but I know that our reinsurers have paid a lot of money.

Senator Hervieux-Payette: So, according to you, when one goes into general insurance, knowing that you sold insurance at a given time and that you can often be the mortgage holder on the house where people are living at the time of the recent claim, does the fact that you were on the one hand part owner of the house even though you were not the owner, but had a lien on the house, and on the other hand had to settle the claim, did you not feel yourself to be in a conflict of interest?

Mr. Béland: Not at all. First, there is the caisse's interest, then there is the insurance company's interest. It is not the same person, they are separate, autonomous entities, subject to specific management rules and they are accountable to their shareholders. We must not forget that the Société financière Desjardins. Laurentienne is not wholly owned by Desjardins, that we are minority shareholders. We therefore have to follow the rules of the game, we cannot make gifts because the minority shareholders would complain. We play by the rules and everything works fine.

ou d'une absence d'information. Nous avons donc des réactions que, finalement, nous sommes obligés de corriger en fournissant les informations après coup. Nous préférons les offrir au préalable et, s'il y avait des associations qui, objectivement — évidemment, ce serait différent dans le cas de groupes de pression — avaient pour but de faire comprendre aux consommateurs les règles du jeu, de faire comprendre aux consommateurs les avantages et les désavantages de certains produits financiers, je serais personnellement tout à fait d'accord.

Le sénateur Hervieux-Payette: Suite à la dernière tempête de verglas, vous avez dû certainement avoir énormément de réclamations. Je me demandais si vous aviez maintenant terminé le règlement de ces sinistres-là et si, à toutes fins utiles, cela avait été un cauchemar pour votre entreprise? Comment s'est vécue cette avalanche de réclamations, et des mécanismes spéciaux ont-ils été mis en place pour que les consommateurs puissent procéder aux réparations et faire tout ce qu'ils devaient faire pour réparer les dégâts qu'ils avaient subis?

M. Béland: J'aurais aimé que le président de notre société d'assurance soit ici pour vous donner des renseignements plus précis. Ce que je peux vous dire c'est que je pense que cela a été une opération tout à fait remarquable. Nous avons évidemment l'avantage de la décentralisation, d'avoir un grand réseau, ce qui permet aux gens d'avoir accès rapidement à certaines informations. Les règlements se sont faits et même, dans certains cas, on a fait des avances de fonds sans trop poser de questions, car on savait que les besoins étaient réels. Les règlements ont été faits à la vitesse, comme nos assurés le réclamaient. Çela a été une opération remarquable; d'ailleurs, on en a eu des témoignages nombreux. Ce n'est pas complètement terminé parce qu'il y a des gens qui discutent encore des montants, c'est normal. Quelques cas demeurent litigieux, mais ce que je sais que nos réassureurs ont payé beaucoup d'argent.

Le sénateur Hervieux-Payette: Donc, selon vous, quand on va dans l'assurance générale, sachant qu'à un moment donné, vous avez vendu de l'assurance, et que vous pouvez souvent être aussi détenteur de l'hypothèque de la maison dans laquelle les gens vivent, au moment du règlement récent, le fait que vous ayez été, d'une part, partiellement propriétaire de la maison, tout en n'étant pas propriétaire, mais en ayant un lien sur la maison et, d'autre part, devant régler le sinistre, ne vous êtes-vous pas senti dans une situation de conflit d'intérêts?

M. Béland: Pas du tout. D'abord, il y a l'intérêt de la caisse, puis il y a l'intérêt de la compagnie d'assurance. Ce n'est pas la même personne, ce sont des entités autonomes différentes, qui sont soumises à des règles de gestion précises et qui ont à rendre compte à leurs actionnaires. Il ne faut pas oublier que la Société financière Desjardins Laurentienne n'appartient pas à 100 p.100 à Desjardins, que nous avons des actionnaires minoritaires. Nous sommes donc obligés de suivre les règles du jeu, nous ne pouvons pas nous faire de cadeaux parce que les actionnaires minoritaires s'en plaindraient. Nous jouons les règles du jeu et cela se passe fort bien.

[English]

Senator Kolber: First, can you tell the committee of your vision of the future of the financial services industry, nationally and in Quebec? Does it differ from the vision outlined in the MacKay task force report?

Mr. Béland: I cannot say that it is very different from the vision outlined in the report. We agree with that vision.

Senator Kolber: Second, in a speech earlier this year you suggested that the mouvement could not and would not merge with the bank. Given that the recommendations in the MacKay report would actually facilitate the establishment of cooperative banks, do you foresee the possibility of the corporate status of the mouvement changing? Do you think your competitive position would be enhanced if the mouvement became a cooperative bank as envisaged by the task force? Would the mouvement, in your opinion, be interested in forming legal alliances with the credit union movement elsewhere in Canada if such was permitted by law?

[Translation]

Mr. Béland: I believe there would be no advantage, indeed there would only be inconveniences if the network of caisses altered its nature and changed its cooperative formula to one of a share capital business. I believe that with the Mouvement Desjardins in Quebec and the Credit Union for Canada, we have a formula that the French or others call hard core, i.e. businesses that are inalienable. There is no possible takeover of the Mouvement Desjardins, just as there is none against the Credit Union, since there is democratic control. You could buy as many common or qualifying shares in the Caisses populaires du Québec as you want, you would still only have one vote and you would be getting control.

I believe this is very important for certain Quebec and Canadian financial institutions. There is no place, in our view of things, for transforming the caisses into share capital businesses. However, what we say in our brief is that given the fact of globalization, it might be useful for the caisses - because we, at the Confédération and at the Caisse centrale, are at their service, we are there to help them progress - if the Mouvement Desjardins, which currently has a Caisse centrale, of which Mr. Langelier is the president, created under provincial jurisdiction — When an act is not created under the Bank Act, the institution cannot call itself a bank, so we are a Caisse centrale, and it is difficult to make mergers, consolidations and alliances in such a structure. One of the reasons we are thinking about a cooperative bank is that cooperative networks, such as the Credit Union and certain European cooperatives, could unite under one structure someday so that the cooperative network of different countries or different provinces of Canada could grow together while maintaining their specificity. In that vein we have asked the MacKay Task force to open up that possibility, not because there are projects on the table, but because we say that one day it will be one way to go. There are very practical, very financial reasons for that, and

[Traduction]

Le sénateur Kolber: D'abord, pouvez-vous partager votre vision de l'avenir de l'industrie des services financiers au Canada et au Québec avec le comité? Diffère-t-elle de la vision esquissée dans le rapport du groupe de travail MacKay?

M. Béland: Je ne peux pas dire qu'elle est très différente de la vision esquissée dans le rapport. Nous sommes d'accord avec cette vision.

Le sénateur Kolber: Deuxièmement, dans un discours plus tôt cette année vous avez suggéré que le mouvement ne pouvait pas se fusionner à la banque et ne le ferait pas. Étant donné que les recommandations dans le rapport MacKay faciliteraient la création de banques coopératives, prévoyez-vous la possibilité que la personnalité juridique du mouvement change? Croyez-vous que votre position concurrentielle s'améliorerait si le mouvement devenait une banque coopérative, comme l'envisage le groupe de travail? À votre avis, le mouvement serait-il intéressé à former des alliances juridiques avec le mouvement des coopératives de crédit ailleurs au Canada si la loi le permettait?

[Français]

M. Béland: Je pense qu'il n'y a aucun avantage, au contraire, il n'y aurait que des inconvénients à ce que le réseau des caisses se dénature et change sa formule coopérative pour la formule d'une entreprise à capital-actions. Je pense qu'avec le Mouvement Desjardins au Québec et le Credit Union pour le Canada, nous avons une formule qui crée ce que les Français, ou d'autres, appellent des noyaux durs, c'est-à-dire des entreprises qui sont inaliénables. Il n'y a pas d'OPA possible sur le Mouvement Desjardins comme il n'y en a pas sur les Credit Union, étant donné que c'est un contrôle démocratique. Vous auriez beau acheter toutes les parts sociales ou toutes les parts de qualification des Caisses populaires du Québec, vous n'auriez toujours qu'un vote, et vous n'auriez pas fait une très bonne transaction si vous pensiez en obtenir le contrôle.

Je pense que c'est fort important pour certaines institutions financières québécoises et canadiennes. Il n'est donc pas question, selon notre vision, de transformer les caisses en entreprises à capital-actions. Cependant, ce que nous disions dans notre mémoire, c'est qu'étant donné la globalisation, il pourrait être très utile pour les caisses - parce que nous sommes à leur service, à la Confédération et à la Caisse centrale, nous sommes là pour les aider à mieux progresser — que le Mouvement Desjardins, qui a actuellement une Caisse centrale, dont M. Langelier est le président, créée en vertu d'une loi provinciale... Lorsqu'une loi n'est pas créée en vertu de la Loi sur les banques, une institution ne peut prendre le nom de banque, donc nous sommes une Caisse centrale, il est difficile de faire des fusions, des alliances, des regroupements dans une structure comme celle-là. L'une des raisons pour lesquelles on pense à la banque coopérative, c'est que les réseaux coopératifs, comme celui des Credit Union et de certaines grandes banques coopératives européennes, pourraient s'unir en une structure un jour pour faire en sorte que le réseau coopératif des différents pays ou des différentes provinces du Canada puisse mieux progresser ensemble, tout en gardant leur spécificité. Dans ce sens-là, nous avons demandé au groupe de perhaps you, Mr. Langelier, could explain a few. There are even significant financial advantages for a network like ours.

Mr. Langelier: I believe that the main element when we talk about institutional supply, because it was part of the opening presentation, is that we were saying that the Mouvement Desjardins, like all other institutions, will favour institutional savings more and more. So in terms of the Bank Act and other legislation governing many financial institutions, when we talk about primary liquidities, for example banker's acceptance, it is admissible for bank paper but not for paper from provincial institutions. As a result, since liquidities, at the Canadian and international levels, are more and more limited, only institutions that have a real surplus should have access to institutional savings from now on because our securities are not admissible on the normative side. Of course, this has a significant effect on the cost of borrowing those funds, and especially on their liquidity and transferability. There is also everything that is related, for example on the issue of regulations under the North-American agreement, the possibility of opening branches abroad. Given that we are not recognized by the OSFI, provincial legislation does not give us the right to do business outside the legislating province. That is also true for the Credit Union and it becomes extremely difficult to operate with the federal and provincial governments. That is the reason why, as Mr. Béland was saying, even without a concrete project our interventions with the MacKay group and the discussions with the Credit Union on the rest of the country have to do with how we could create a common entity that would serve the needs of the various provincial credit unions while having the structure for or accessibility to different markets.

[English]

Senator Kolber: My last question is slightly more micro. I really want to try to find out if the mouvement has a niche that the chartered banks do not occupy. The perception is that the financing of small and medium enterprise in Canada has been a major market failure. As well, the chartered banks have been criticized for failing to provide basic financial services to the poor. That is a two part question. Can you tell the committee how the mouvement presently deals with persons falling into the "poor" category?

On the question of small- and medium-sized enterprises, do you see the implementation of the recommendations in the report changing anything, or do we need a more aggressive policy in the form of initiatives from the state to ameliorate this market failure, or the perception of a market failure?

travail MacKay d'ouvrir cette possibilité-là, pas parce qu'il y a des projets sur la table, mais parce qu'on dit qu'un jour, cette avenue sera possible. Il y a des raisons très pratiques, très financières, et peut-être, monsieur Langelier, pourriez-vous en donner quelques-unes. Il y a même des avantages financiers importants pour un réseau comme le nôtre.

M. Langelier: Je pense que l'élément principal, parce que cela faisait partie de la présentation d'introduction, lorsqu'on parle d'approvisionnement institutionnel, est qu'on disait que de plus en plus, le Mouvement Desjardins, après toutes les institutions, va avoir recours de façon plus marquée à l'épargne institutionnelle. Donc, au niveau de la Loi sur les banques et des lois qui gouvernent plusieurs institutions financières, lorsqu'on parle de liquidités primaires, par exemple les acceptations bancaires, il est admissible des papiers de banque, mais pas des papiers d'institutions provinciales. Conséquemment, étant donné que les liquidités, aux niveaux canadien et international, se font beaucoup globalement plus restreintes, seules les institutions qui sont réellement en surplus devraient désormais avoir accès à l'épargne institutionnelle, puisque nos titres ne sont pas admissibles du côté normatif. Ceci a, bien sûr, une incidence très importante sur les coûts d'emprunts de ces fonds-là, et surtout de leurs liquidités et de leur transférabilité. Il y a également tout ce qui y est associé, comme par exemple, sur la question des règles de l'entente nord-américaine, la possibilité d'ouvrir des succursales à l'étranger. Étant donné que nous ne sommes pas reconnus par l'OSFI, la législation provinciale ne nous donne pas le pouvoir d'exercer des activités ailleurs que dans la province de législation. C'est vrai aussi pour les Credit Union, cela devient énormément difficile d'effectuer des opérations avec les gouvernements fédéral et provinciaux. Voici déjà trois aspects pour lesquels il y a une incidence financière importante. C'est la raison pour laquelle, comme le disait M. Béland, et sans qu'il y ait de projet concret, nos interventions au niveau du groupe MacKay et les discussions que nous avons eues avec les Credit Union sur la balance du pays touchent à comment on pourrait constituer une entité commune qui pourrait desservir les différentes Credit Union provinciales tout en ayant toute la facture ou l'accessibilité aux différents marchés.

[Traduction]

Le sénateur Kolber: Ma dernière question est un peu plus micro. J'essaie vraiment de savoir si le mouvement a une niche que les banques à charte n'occupent pas. Il y a une perception que le financement des petites et moyennes entreprises a été un échec important sur le marché. De plus, les banques à charte ont été critiquées parce qu'elles n'offrent pas des services financiers de base aux pauvres. C'est une question en deux parties. Pouvez-vous dire au comité comment le mouvement transige présentement avec les personnes qui tombent dans la catégorie «pauvre»

Pour ce qui est des petites et moyennes entreprises, croyez-vous que la mise en oeuvre des recommandations du rapport changera quelque chose, ou avons-nous besoin d'une politique plus agressive sous forme d'initiatives de l'état pour améliorer cet échec du marché, ou ce qui est perçu comme un échec du marché?

[Translation]

Mr. Béland: The Mouvement Desjardins, given that it belongs to its members, serves all member categories. For example, we know that we cash cheques for 70 per cent of social assistance recipients. We do not turn back this client base, we even give them bank cards so that they can use the automated tellers if they wish. I believe that at that level the Mouvement Desjardins respects the cooperative movement's open door principle. In that light, I do not believe the MacKay report goes far enough. It is obvious that a cooperative movement like ours or the Canadian Credit Union are dedicated to serving all social strata at affordable costs, as is done in the United States. We opened a bank in Allendale, Florida, not because we wanted to serve the Americans, but to serve the Quebeckers who spend part of the winter there, even if we did not fully know the American legislation, or rather that of the state of Florida, that requires banking institutions to spend part of their assets on loans to people who are less well-off or poorer.

We do it, and I do not want to boast on our behalf, but that is reality, I did not make this up. The Mouvement Desjardins is open to all social classes whereas others refuse them systematically. We have seen examples of this, not to say proof, when social assistance recipients go to certain banks and are simply told: "We do not do this here, go to the caisses populaires, the caisses populaires do that." Our reputation is made by the big banks in that area. In fact, the federal government recently, and I congratulate it for that, sent out Government of Canada cheques saying "Now you can address..." and gave the names of the major banks. Obviously I hope it will not refer them all to us because we could not meet such a high demand, but you can see that the government has made efforts to encourage the major banks to serve people who are not as well off as others. That could be included in the legislation or in the regulations. I would be in complete agreement with that.

[English]

The Chairman: Senator Kolber's question had a second part to it dealing with small- and medium-sized enterprises. How do you treat small business?

[Translation]

Mr. Béland: We are the major lender in Quebec in terms of the federal Small Business Loans Act. This shows that we are very close of small businesses. I think that one of our niches is service to small and medium businesses, especially small ones.

[Français]

M. Béland: Le Mouvement Desjardins, étant donné qu'il appartient à ses membres, dessert toutes les catégories de membres. Par exemple, nous savons que nous échangeons les chèques pour les bénéficiaires de l'assistance sociale dans une proportion de 70 p. 100. Nous ne refusons pas cette clientèle-là, nous leur ouvrons des comptes, nous leur donnons même des cartes de guichet automatique pour qu'ils puissent utiliser le guichet s'ils le désirent. Je pense que, sur ce plan-là, le Mouvement Desjardins respecte le principe coopératif de la porte ouverte. À cet égard-là, je trouve que le rapport MacKay ne va pas assez loin. Il est certain qu'un mouvement coopératif comme le nôtre et comme les Credit Union canadiennes ont à coeur de servir toutes les couches de la société et de le faire à des coûts abordables, comme cela existe aux États-Unis. Nous avons ouvert une banque à Allendale, en Floride, pas parce que nous voulions servir les Américains, mais pour servir les Québécois et les Ouébécoises qui passent une partie de l'hiver dans ce coin-là, même si nous ne connaissions pas tout à fait la législation américaine, ou plutôt celle de l'État de la Floride, qui oblige les institutions bancaires à consacrer une partie de leurs actifs pour des prêts à des personnes moins riches ou plus démunies.

Nous le faisons, et je ne veux pas nous vanter, mais c'est la réalité, ce n'est pas moi qui ai inventé cela. Le Mouvement Desjardins est assez ouvert vis-à-vis ces classes de la société, alors que d'autres les refusent systématiquement. On a eu souvent la démonstration, pour ne pas dire la preuve que, lorsque des bénéficiaires de l'assistance sociale se présentent dans certaines banques, on leur dit tout simplement: «Nous, on ne fait pas cela ici, allez dans les caisses populaires, ce sont les caisses populaires qui font cela.» Notre réputation est faite par les grandes banques dans ce domaine-là. D'ailleurs, le gouvernement fédéral, récemment, et je l'en félicite, en envoyant les chèques du gouvernement du Canada, disait: «Maintenant, vous pouvez vous adresser...», et il donnait les noms des grandes banques. Évidemment, j'espère qu'il ne nous les référera pas tous, parce que nous ne serons pas capables de répondre à cette grande demande, mais vous voyez que même le gouvernement fait des efforts pour inciter les grandes banques à desservir les gens qui ont de moins grands moyens que les autres. Cela pourrait être inclus dans la législation ou dans une réglementation. Je serais tout à fait d'accord avec cela.

[Traduction]

Le président: La question du sénateur Kolber avait une deuxième partie portant sur les petites et moyennes entreprises. Comment traitez-vous les petites entreprises?

[Français]

M. Béland: Nous sommes, au Québec, le premier prêteur, si je prends les prêts qui se font en vertu de la Loi fédérale aux petites entreprises. Cela démontre que nous sommes très près de la petite entreprise. Je pense que l'une des niches que nous avons, c'est certainement de desservir la petite et la moyenne entreprise, et surtout la petite.

[English]

Senator Kolber: Mr. Béland, I must tell you, up until recently I was on the board of a large Canadian bank, where I sat for 26 years, and I heard the same story each year for 26 straight years — that we could never crack the Quebec market because you were there.

Mr. Béland: And we will be there for a long time.

The Chairman: Do you also do what the major chartered banks would typically call "small corporate loans"? Do you focus your business loans on small and medium-sized business or do you, in fact, serve the whole range from Bombardier down?

[Translation]

Mr. Langelier: Some of our operations, certainly, especially at the level of the Caisse centrale, are at the level of the major businesses, but I can state that it is a minuscule part of our portfolio. About ten years ago, the Caisse centrale was perhaps oriented more towards big business, but since the beginning of the 90's, most of what we do, strictly in cooperation with the caisses, is focussed almost exclusively on small and medium businesses. Obviously the Caisse centrale finances the medium businesses more but the network of caisses finances small businesses at the 99.9-per-cent level.

Senator Joyal: It seems to me extremely important to put the debate back into the context of the objectives of the MacKay report. I refer especially to pages 5 and 6 of your brief. If we go back to the general objectives of the MacKay report, it continually stresses increased competitiveness in the financial services sector, especially the banking sector, in its recommendations, if the merger projects that must be studied do go forward. One of the report's major recommendations is to solidify, if not create, a second level of banking that would add a certain form of equilibrium to the system, especially, as I underlined earlier, if the merger projects were to go forward. Your presentation today, beyond the text, leads me to conclude, but this is perhaps a false impression on my part, that the Mouvement Desjardins is ready, in the near future, to move ahead with setting up a cooperative bank, as you have hoped yourselves, from what you said to the MacKay task force. What concerns me in that conclusion is that if we were to recommend the implementation of the recommendations regarding facilitating the creation of cooperative banks, and in fact we could do this, it would not be followed, according to you, by the appearance of a Desjardins cooperative bank, if it were to be called that, in a relatively brief time. This means that if we were to allow additional concentration in the banking sector, we could not expect, in the short term, that there would be a Desjardins bank to help maintain the choices recommended by the Task force to ensure competitiveness. Am I misinterpreting what you said or is that what I should conclude?

[Traduction]

Le sénateur Kolber: M. Béland, je dois vous dire que jusqu'à tout récemment j'ai siégé au conseil d'administration d'une grande banque canadienne pendant 26 années consécutives et j'ai toujours entendu la même chose — que nous ne pouvions pas pénétrer sur le marché québécois parce que vous y étiez.

M. Béland: Et nous y serons pour longtemps.

Le président: Faites-vous aussi ce que les principales banques à charte appelleraient habituellement des prêts aux petites entreprises? Mettez-vous l'accent sur les prêts aux petites et moyennes entreprises ou desservez-vous toute la gamme, de Bombardier en descendant?

[Français]

M. Langelier: Il y a effectivement certaines de nos opérations, principalement au niveau de la Caisse centrale, au niveau des plus grandes entreprises, mais je peux affirmer que cela constitue une partie infime de notre portefeuille. Il y a peut-être une dizaine d'années, la Caisse centrale était peut-être orientée davantage vers la grande entreprise, mais depuis le début des années 90, ce que nous faisons, c'est strictement en collaboration avec les caisses, et cela s'adresse presque exclusivement aux petites et moyennes entreprises. Naturellement, la Caisse centrale finance davantage les moyennes entreprises, mais le réseau des caisses finance des petites entreprises à un niveau de 99.9 p.100.

Le sénateur Joyal: Il m'apparaît extrêmement important de tenter de resituer le débat dans le contexte des objectifs du rapport MacKay. Je fais particulièrement référence aux pages 5 et 6 de votre mémoire. Si nous nous reportons aux objectifs généraux du rapport MacKay, ce dernier insiste continuellement, dans ses recommandations, pour qu'on augmenter la concurrence dans le secteur des services financiers, et plus particulièrement dans le secteur des banques, si les projets de fusion qui doivent être étudiés devaient le cas échéant se concrétiser. L'une des recommandations majeures que fait le rapport est de solidifier, pour ne pas dire créer, un deuxième niveau de banque qui viendrait ajouter une certaine forme d'équilibre dans le système surtout, comme je le soulignais plus tôt, si les projets de fusion considérés devaient se concrétiser. Votre présentation aujourd'hui, au-delà du texte, me donne à conclure, mais c'est peut-être une mauvaise impression de ma part, que l'on ne peut pas s'attendre, à court terme, à ce que le Mouvement Desjardins soit prêt, dans un avenir immédiat, à procéder à l'établissement d'une banque coopérative, comme vous l'avez souhaité vous-même, selon vos propres propos, auprès du groupe de travail MacKay. Ce qui me préoccupe, dans cette conclusion-là, c'est que si nous devions recommander la mise en opération des recommandations en vue de faciliter la création de banques coopératives, et en pratique, nous pourrions le faire, cela ne serait pas suivi, selon vous, le Mouvement Desjardins, par l'apparition d'une Banque coopérative Desjardins, si on l'appelait comme cela, dans un laps de temps relativement court. C'est-à-dire que, si nous sommes devons permettre la concentration additionnelle du secteur bancaire, nous ne pouvons pas nous attendre à ce que, à court terme, il y ait apparition d'une Banque Desjardins pour permettre de maintenir les choix recommandés par le groupe de travail pour Mr. Béland: No. We asked for that in our brief, so it is part of our vision. However, there are many things in the MacKay report and it seems extremely important to me to not implement it bit by bit, saying that the merger of the major banks or something else is the most important thing. I believe we have to know the rules of the game first. What are the rules in Canada in terms of the financial institutions and the underpinning orientations? How will regulated and unregulated financial institutions be treated? What are the rules in terms of foreign competition? There are many things that must be decided, and I could not announce today that yes, in the short term we will create a cooperative bank and that is all we are thinking about, because I do not know any. What rules will apply?

Still, we are left with a big question mark. What choices will the central government make? We do not know. You are asking me if we will settle — We hope the government will authorize the mergers, because it is a whole other ball game if a new long-term way of developing financial services for all Canadians is developed for the entire country. That is something else and our strategy could be very different then.

You can understand that today, when we are only studying the conclusions of a report, I can hardly announce: "Yes, our short-term project is to create a cooperative bank."

Senator Joyal: It is strange, but as your advertising says, you are an organization with five million members, depositors or open accounts, whatever the qualifier. You have enormous assets. I would even say, almost a little naively, that the citizen who looks at all this no doubt hopes that the Mouvement Desjardins will one day be able to offer him the full range of services in the same way he can get them from a banking institution.

The citizen's simple reasoning, and one that I can make in a way, is to ask himself this: what are you missing? What certainty do you need to change into a bank if what you hope for is available? What I do not understand, despite your first answer, is what stops you from saying right now: "If the MacKay report is implemented, we are ready. We nave the necessary capital and the know-how," in short the professional institutional experience to change into a bank, since you are very close to being a bank. You do not lack very much.

It is not as though you were a general insurance company that all of a sudden decided to establish a bank with other financial institutions. You are in daily deposit financial operations.

Mr. Béland: Absolutely. We have banking activities.

assurer la concurrence. Est-ce que j'interprète mal vos propos ou est-ce ce que je dois conclure?

M. Béland: Non. Nous demandions cela dans notre mémoire, donc cela fait partie de notre vision. Cependant, il y a beaucoup de choses dans le rapport MacKay, et il m'apparaît très important de ne pas le mettre en application par bribes, en disant que ce qui est le plus important, c'est la fusion des grandes banques ou autre chose. Je crois qu'il faut d'abord connaître les règles du jeu. Quelles seront les règles du jeu au Canada relativement aux institutions financières, et dans des caps piliers? Comment va-t-on traiter les institutions financières réglementées et celles qui sont non réglementées? Quelles seront les règles du jeu quant à la concurrence étrangère? Il y a beaucoup de choses à décider, et je ne pourrais pas vous annoncer aujourd'hui que oui, nous allons à court terme et que nous ne pensons qu'à cela, créer une banque coopérative, car je n'en connais pas. Quelles sont les règles du jeu qui s'appliqueront?

On reste quand même avec un grand point d'interrogation. Quels sont les choix que le gouvernement central fera? Nous ne les connaissons pas. Vous me demandez si on va régler... Nous espérons que le gouvernement autorise les fusions, car c'est une toute autre histoire que si on établit une nouvelle façon à long terme de voir comment vont se développer les services financiers pour l'ensemble des Canadiens à travers tout le Canada. C'est autre chose et notre stratégie pourrait, à ce moment-là, s'avérer très différente.

Vous devinez qu'aujourd'hui, alors qu'on n'en est qu'à étudier les conclusions d'un rapport, je peux difficilement annoncer: «Oui, notre projet à court terme, c'est de créer une banque coopérative».

Le sénateur Joyal: C'est bizarre, mais comme votre publicité nous le dit, vous êtes un organisme comptant cinq millions de membres, de déposants ou de comptes ouverts, peu importe la qualification qu'on leur donne. Vous avez un actif énorme. Je dirais même, presque un peu naïvement, que le citoyen qui regarde tout cela espère sans doute que le Mouvement Desjardins pourra, un jour, lui offrir la gamme complète des services de la même manière qu'il peut les obtenir de la part d'une institution bancaire.

Le raisonnement simple que fait le citoyen, et que je peux faire d'une certaine façon, c'est de se demander ceci: qu'est-ce qui vous manque de plus? De quelle certitude avez-vous besoin pour vous transformer en banque si ce que vous espérez est disponible? Ce que je ne m'explique pas, malgré votre première réponse, c'est ce qui vous empêche de dire tout de suite: «Si le rapport MacKay est mis en opération, nous sommes prêts. Nous avons les capitaux nécessaires et le «know-how», enfin, l'expérience professionnelle institutionnelle nécessaire pour nous transformer en banque», puisque vous êtes très près d'être une banque. Il ne vous manque pas grand-chose.

Ce n'est pas comme si vous étiez une société d'assurances générales qui, tout à coup, décidait de former une banque avec d'autres institutions financières. Vous êtes dans les opérations financières de dépôts quotidiens.

M. Béland: Absolument. Nous faisons des activités bancaires.

Senator Joyal: So you are a member of the payment associations, you have a long history of reliability, you meet almost all the essential criteria to establish yourselves as a bank. So what is missing? I am surprised by your reticence in this matter, which, as I underlined earlier, is in my view an essential element in maintaining competitiveness in this country if we are to go ahead with recognizing or accepting the merger requests since the emergence of a second level of banking, if it can be described as such, is essential, I believe, to preserve the choices of consumers.

As you say yourself at the bottom of page 5, this ability to supply banking services would allow you to move with your companies to the national and international levels in a greater manner since you say yourself that they are limited. So this is one of the additional services you could provide.

There are others also that you mention on page 6, elements that would allow you to make alliances, as you say yourself, with other cooperative banks abroad. So territorial decompartmentalization would allow you, in a way — at least in Quebec, since that is where the bulk of your activities are — to occupy the second level of choice that should exist, in light of the MacKay report, if we allowed a certain form of concentration in the banks, in the first-level financial institutions.

Mr. Béland: Yes. First, at the top of page 8 we say that we create one of the bank cooperatives and we recommend the elimination of the legislative and regulatory obstacles to the growth of the cooperative sector in financial services. The first issue is that of property. If the Mouvement Desjardins is authorized to hold only 10 per cent of the shares in a bank that it wants to create, it is not interesting.

Senator Joyal: No, I believe not.

Mr. Béland: There are nevertheless issues to be resolved at that level, such as recognizing that a cooperative bank belongs to five million members, that it is a widely owned property, because we do not find that in existing legislation.

Senator Joyal: I am not trying to make you say what you do not want to say, Mr. Béland, please understand me. I am simply trying to get from you what essential elements should be put into place so that you can move quickly to setting up a cooperative bank. I do not want to suggest how it should be done; I would never pretend to that.

When the Credit Unions testified before us in Ottawa two weeks ago, they mentioned that their movement might not become shareholders in the bank, that the choice would be left to each one in terms of their interests.

The Caisse centrale Desjardins might want to imagine a flexible structure that would respect local autonomy, which is an essential element in the operations of your institution. But the fact remains that in my opinion it would be useful for us, as a committee, to Le sénateur Joyal: Donc, vous êtes membre des associations de paiements. Vous avez une très longue tradition de fiabilité, vous satisfaites à presque tous les critères essentiels pour vous constituer en banque. Alors, qu'est-ce qui vous manque de plus? Cela m'étonne, de votre part, cette réticence qui, comme je le soulignais plus tôt, est selon moi un élément essentiel du maintien de la concurrence au pays, si nous devrons procéder à la reconnaissance ou à l'acceptation des demandes de fusion puisque l'émergence d'un niveau bancaire de deuxième niveau, si on peut le qualifier ainsi, est essentielle, à mon avis, pour maintenir le choix des consommateurs.

Comme vous le dites vous-même au bas de la page 5, cette capacité de fournir services bancaires vous permettrait d'accompagner vos entreprises à l'échelle nationale et internationale d'une manière plus large parce que vous reconnaissez vous-même qu'elles sont limitées. Voilà donc l'un des services additionnels que vous pourriez fournir.

Il y en a d'autres également, que vous mentionnez à la page 6, qui sont des éléments qui nous permettraient de conclure des alliances, comme vous le dites vous-même, avec d'autres banques coopératives à l'étranger. Donc, décloisonner territorialement vous permettrait, d'une certaine façon — du moins au Québec, puisque c'est là où se concentre l'essentiel de vos activités — d'occuper le deuxième niveau de choix qui devrait exister, dans l'optique du rapport MacKay, si l'on permettait une certaine forme de concentration dans les banques, dans les institutions financières de premier niveau.

M. Béland: Oui. Au début, en haut de la page 8, nous disons que nous constituons une des banques coopératives et nous recommandons d'éliminer les obstacles législatifs et réglementaires à la croissance du secteur coopératif des services financiers. Il y a d'abord la question de la propriété. Si le Mouvement Desjardins n'est autorisé à détenir que 10 p. 100 des parts d'une banque qu'il voudrait créer, il n'y a pas d'intérêt.

Le sénateur Joyal: Non, je ne crois pas.

M. Béland: Il y a quand même des choses à régler sur ce plan-là, soit reconnaître qu'une banque coopérative appartient à cinq millions de membres, que c'est déjà une propriété largement répartie, car on ne retrouve pas cela dans les lois actuelles.

Le sénateur Joyal: Je n'essaie pas de vous faire dire ce que vous ne voulez pas dire, monsieur Béland, comprenez-moi bien. J'essaie simplement d'obtenir de vous quels seraient les éléments essentiels qui devraient être mis en place pour que vous puissiez passer rapidement à l'étape de la constitution d'une banque coopérative. Je ne veux pas vous suggérer comment cela devrait être fait; je n'aurais jamais cette prétention-là.

Lorsque les Credit Unions ont comparu devant nous, à Ottawa, il y a deux semaines, elles ont mentionné que toutes les unités composantes de leur mouvement ne deviendraient peut-être pas actionnaires de la banque, que le choix serait laissé à chacune en fonction de leurs intérêts.

Peut-être la Caisse centrale Desjardins voudra-t-elle imaginer une structure souple pour respecter l'autonomie locale, qui est un élément essentiel dans le fonctionnement de votre institution. Mais il n'en demeure pas moins qu'il nous serait utile, à mon avis, know exactly under what conditions you would have the basis to start the process immediately.

Once again, I apologize for interpreting your attitude and your words, but I get the impression that you are somewhat reticent to go ahead.

Mr. Béland: Rather, I am reticent to say it.

Senator Joyal: Or to say you will go ahead — I am sorry, Mr. Béland, but it is extremely important for us.

Mr. Béland: There are a number of technical points, but I will ask Mr. Langelier to — It has to be well understood that we asked for it in our brief. We are repeating it today. Our intention is to be able to get there; that seems important to us, but there are intermediate steps.

Senator Joyal: Of course.

Mr. Langelier: In fact, if there is not yet a project to establish a cooperative bank, we are definitely serene and we have in the past started some discussions with the federal government to find out how it viewed and interpreted the idea of a cooperative bank.

I believe that the first element, in order to make a more in-depth study of the establishment of a cooperative bank, is to ensure that cooperative principles are recognized because in fact, with the current Bank Act, closing a deal with a shareholder is considered a tied transaction.

So the Caisse centrale, in its current form, is the treasurer for the entire group and the legislation allows us to enter into transactions with each entity. We want to be sure that a Caisse centrale could continue to operate in this manner, as allowed by the Loi de la Caisse centrale, especially in terms of payment of dividends to shareholders.

Those are all cooperative principles, especially the make-up of the board, who can sit on it, who can share, especially in terms of the coming of — Whether it is the partners in the Credit Unions or international partners, the issue of the sharing of holdings, of separating the distribution of benefits according to contributions, which are in fact basic cooperative principles according to which we must divide not in terms of how much capital, but on the basis of activities — such are the elements we want to discuss with the federal government; we want to see if it will recognize those elements in the principles of the creation of cooperative banks.

We are interested in talking about those banking activities that are allowed for banks. When we talk about a second-level bank, we want to know what is meant by that. Is it second-level in terms of size or in terms of ability to function?

It is for that reason that Mr. Béland said we wanted to know the rules of the game in order to know exactly if they include currently recognized cooperative principles at the provincial level comme comité, de savoir exactement quelles sont les conditions sur lesquelles vous estimez que la base pourrait vous permettre d'entamer immédiatement le processus.

Encore une fois, je m'excuse d'interpréter votre attitude et vos propos, mais j'ai l'impression que vous êtes plutôt réticent à procéder.

M. Béland: Je suis plutôt réticent à le dire.

Le sénateur Joyal: Ou à le dire de procéder... Je m'excuse, monsieur Béland, mais c'est extrêmement important pour nous.

M. Béland: Il y a beaucoup de points techniques; je vais demander à M. Langelier de... Il faut bien comprendre que nous l'avons demandé dans notre mémoire. Nous le répétons aujourd'hui. Notre intention est d'être capables d'en arriver là; cela nous paraît important, mais il y a des étapes à franchir.

Le sénateur Joyal: Bien sûr.

M. Langelier: En fait, s'il n'y a pas encore de projet prévu pour la constitution d'une banque coopérative, nous sommes définitivement en paix, et nous avons entamé dans le passé certaines discussions avec le gouvernement fédéral pour voir comment il voyait et interprétait une banque coopérative.

Je pense que comme premier élément, pour pouvoir étudier plus en profondeur un dossier de création d'une banque coopérative à l'échelle fédérale, il faut avoir l'assurance que les principes coopératifs seront reconnus parce qu'en fait, selon l'actuelle Loi sur les banques, conclure une opération avec un actionnaire est considéré comme une transaction liée.

Donc, la Caisse centrale, dans son état actuel, est le trésorier pour l'ensemble du groupe et la loi nous permet de transiger avec chacune des entités. Nous voulons être certains qu'une Caisse centrale pourrait continuer de faire ce que lui permet actuellement la Loi de la Caisse centrale, notamment en ce qui concerne la question de versements de ristourne aux actionnaires.

Ce sont tous des principes coopératifs, notamment la constitution du conseil d'administration, qui peut y siéger, la question du partage, surtout si on parle de la venue... Que ce soit des partenaires des Credit Union ou des partenaires coopératifs internationaux, la question du partage de détention, d'avoir des distinctions dans la distribution des bénéfices selon les contributions, qui sont en fait des principes coopératifs de base selon lesquels on doit répartir non pas en fonction de la détention du capital, mais en fonction des activités... C'est au sujet de ces éléments que nous voulons discuter avec le gouvernement fédéral; nous voulons voir s'il va reconnaître ces éléments-là dans ses principes de création de banques coopératives.

Nous sommes intéressés, quand on parle d'activités de type bancaire, aux activités de type bancaire qui sont permises aux banques. Quand on parle de banque de deuxième catégorie, on veut savoir ce qu'on entend par cela. Est-ce que c'est deuxième catégorie en fonction de la taille ou en fonction de la capacité d'exercer?

C'est pour ces raisons que M. Béland disait que nous voulons connaître les règles du jeu pour savoir exactement si on peut y retrouver ce que sont les principes coopératifs reconnus and everywhere else in the world, applied to the Canadian milieu. Then we could think more seriously about creating such an entity.

Of course, internally we discuss with the cooperatives, whether out west or in Ontario, but no one yet knows what the beast will look like, except for saying that the principle could be recognized.

Senator Joyal: If these principles that you deem essential and that you have stated were guaranteed by law, how much time do you think you would need for the bank cooperative to be operational? We asked the Credit Unions the same question, and I want to state that we are not trying to put you on the opposite side; I will give you their answer. They said between three and five years. Realistically, how much time would you need so that you could open the Desjardins Bank, and for Mr. Béland to become its new president?

Mr. Langelier: I would have to fear for my job. We do not want to change the network of caisses; it would stay, as it is called, provincial, as we have said before. However, from the time those assurances are obtained, without saying it would be instantaneous, it could be done fairly quickly since the Caisse centrale, to all extents and purposes, is in operation. It has \$11 billion in assets, it is active in that area. We are therefore talking much more about a change in status than about creating a new entity that other partners could join.

Senator Joyal: Mr. Béland, there is one thing I am thinking about — and you will believe it is banking policy fiction. In my mind, if there must be banking entities able to compete with the two major banks that would come out of the merger, it seems to me essential to consider the hypothesis according to which Desjardins becomes a bank and makes a strategic alliance withe the Banque Nationale, since the MacKay report would allow the Banque Nationale to share with you a market that is in fact quite natural since the Banque Nationale occupies, as Mr. Courville has told us, a significant part of the small and medium business market where Desjardins wants to expand.

Is that not in fact a scenario that would allow exactly the kind of institutional equilibrium that we want to see in the market? You laugh, but you know that five years ago when we talked about the merger of Toronto Dominion and the CIBC, people would probably have laughed as much as we are laughing today about this approach. In practice, leaving aside all the legal implications it may have, is not the appearance of major banks, of powerful financial institutions, one of the options we should consider?

Mr. Béland: I believe it is difficult to foresee that because of two different philosophies that are quite different and not complementary. On the contrary I believe — and I have the privilege of being the president of the Association internationale des banques coopératives — that cooperatives worldwide now

actuellement au niveau provincial et partout ailleurs dans le monde, appliqués à la scène canadienne; alors, nous pourrons penser plus sérieusement à la création de l'entité.

Bien sûr, à l'interne, nous en discutons avec les coops, que ce soit de l'Ouest ou de l'Ontario, mais personne ne sait encore comment l'animal va être dessiné, si ce n'est que dire que le principe pourrait être reconnu.

Le sénateur Joyal: Si ces principes que vous jugez essentiels et que vous avez énumérés étaient garantis dans la loi, combien de temps, d'après vous, mettriez-vous pour que la banque coopérative opère réellement? On a posé la même question aux Credit Union, je tiens à vous le dire, je n'essaie pas de vous mettre en opposition; je vous donnerai leur réponse. Ils nous ont dit entre trois et cinq ans. De combien de temps auriez-vous besoin, de façon réaliste, compte tenu de tout ce qui devrait être mis en place pour que vous puissiez ouvrir la Banque Desjardins, et que M. Béland devienne le nouveau président de la Banque Desjardins?

M. Langelier: Il faudrait que je craigne de perdre mon emploi. Nous ne voulons pas changer, nous l'avons dit précédemment, ce qui est le réseau des caisses qui demeurerait, dans son épellation, provincial. Cependant, à partir du moment où ces assurances seraient obtenues, sans dire que cela pourrait être instantané, cela pourrait être assez rapide parce que la Caisse centrale, à toutes fins utile, est en opération. Elle a 11 milliards de dollars d'actif, elle fait ces activités-là. On parle donc beaucoup plus d'un changement de statut que de créer une nouvelle entité, à laquelle pourraient venir se joindre d'autres partenaires.

Le sénateur Joyal: Monsieur Béland, il y a une chose à laquelle je songe — et vous allez croire que c'est de la politique bancaire de fiction. Dans mon esprit, s'il doit émerger des entités bancaires capables de concurrencer les deux grandes banques qui naîtraient de la fusion, il me semble essentiel de considérer l'hypothèse selon laquelle Desjardins devienne une banque et conclue une alliance stratégique avec la Banque Nationale, puisque le rapport MacKay permettrait à la Banque Nationale de partager avec vous un marché qui est, en pratique, tout à fait naturel puisque la Banque Nationale occupe, M. Courville nous l'a déjà mentionné, une part importante du marché de la PME qui est un secteur dans lequel Desjardins veut évidemment prendre de l'expansion.

Est-ce qu'il n'y a pas là, en pratique, un scénario qui permettrait d'atteindre précisément l'équilibre des institutions qu'on veut voir apparaître sur le marché? Vous savez, cela vous fait rire, mais lorsque, il y a cinq ans, on parlait de la fusion de la Toronto Dominion et de la CIBC, les gens auraient probablement ri autant que nous rions aujourd'hui par rapport à cette approche. En pratique, n'est-ce pas là, mises à part toutes les implications légalistes qu'il pourrait y avoir, dans l'apparition des grandes banques, des institutions financières puissantes, une des options qu'on devrait envisager?

M. Béland: Je crois que c'est difficilement envisageable à cause de deux philosophies complètement différentes qui ne sont pas complémentaires. Je pense plutôt que — et j'ai le privilège d'être le président de l'Association internationale des banques coopératives — que les coopératives à travers le monde réalisent

realize that in a world where distances are irrelevant, that it is possible to create alliances, but to do so with people who share the same philosophy, the same values and who have the same ways, the same structures in terms of how they do business. I cannot really see how one could take the structure of a share capital company where the shareholders hope that their assets will grow, acquire a plus-value, and merge it with a structure where there is no share capital, where the reserves are general reserves that belong to the group.

How do you bring this all together? You are going to tell me that it is possible to demutualize or to undo a cooperative, but then we would lose our inalienable characteristic. Is there not a greater risk that in five, six or seven years the big megabanks will make takeover bids and that the Canadian banks of that size, which we would represent, get into foreign hands if at a given time the legislation allows it? Knowing the rules of the game is important. We have been in existence for more than a hundred years. That is what has allowed us to prosper, to be owned by the community. We cannot be sold. There is no risk that we will disappear. You are stuck with the Mouvement Desjardins and there is no choice: you have to develop it.

For Quebec and for the Credit Unions, Canada has the great advantage of being able to rely on a permanent network that can be developed. Altering the nature of Desjardins to make it a share capital company would make it more fragile and more subject to being taken over. Neither the caisses populaires or the Caisses Desjardins would accept that; I am sure of that.

That is a significant force but it can be built into a major strength by making alliances with the Credit Unions, or perhaps with the American credit unions, or with the major banking cooperatives like those that exist in France.

In Holland, the largest European cooperative bank is the Arabobank (ph); there is the DG Bank in Germany; there are some everywhere. Today, in a global market, it is not impossible to think that one day — not tomorrow — everyone who believes in this form of cooperation, in its values, will unite to give themselves more strength. That is the great advantage of the global market and it is also the great advantage of [the cooperative movement? word missing in French] since we can, as it is often said, think globally and act forcefully at the local level.

Senator Joyal: In the end, you are confirming that the growth of the Mouvement Desjardins will be via the creation of a Desjardins bank?

Mr. Béland: Yes, but it would be a cooperative bank, as Mr. Langelier explained very well, were we would group — If there are cooperatives from other countries that are interested in North America — There are already some. I saw recently that Arabobank (ph) has just created Arabobank Canada Limited.

I obviously invited the Dutch by saying: "If you are interested in America, if you are interested in Canada, come with us, do not do it alone." I believe that in a global market, we will see such partnerships develop over time.

aujourd'hui, dans un monde où les distances n'ont plus d'importance, qu'il est possible de créer des alliances, mais de la faire avec des gens qui partagent la même philosophie, les mêmes valeurs et qui ont les mêmes façons, les mêmes structures quant à leur façon de faire des affaires. Je vois mal comment on pourrait prendre la structure d'une entreprise à capital-actions, où il y a des actionnaires qui espèrent bien que leurs avoirs vont progresser, acquérir une plus-value, et la fusionner avec une structure où il n'y a pas de capital-actions, où les réserves sont des réserves générales qui appartiennent à la collectivité.

Comment regrouper tout cela? Vous allez me dire que c'est possible de démutualiser ou de décoopérativer, mais alors, nous perdons notre caractère inaliénable. Le risque n'est-il pas encore plus grand que, d'ici cinq, six ou sept ans, les grandes mégabanques fassent un OPA et que des banques canadiennes de cette taille, qu'on représenterait, passent à des mains étrangères si, à un moment donné, la législation le permet ? Il est important de connaître les règles du jeu. Nous existons depuis cent ans. Ce qui nous a permis de progresser, c'est d'être la propriété de la collectivité. Nous ne sommes pas vendables. Il n'y a pas de danger que nous disparaissions. On est pris avec le Mouvement Desjardins et on n'a pas le choix; il faut le développer.

Pour le Québec et pour les Credit Unions, le Canada a ce grand avantage de pouvoir compter sur un réseau permanent et qu'on peut développer. Dénaturer Desjardins pour en faire une compagnie à capital-actions le rendrait plus fragile et plus sujet à passer à d'autres mains. Jamais les caisses populaires ou les Caisses Desjardins n'accepteraient cela, j'en suis certain.

On a là une force qui est très importante, mais cette force-là, on peut quand même se la donner en concluant des alliances, avec les Credit Unions, ou peut-être avec les Credit unions américains, ou avec de grandes banques coopératives comme il en existe en France.

En Hollande, la plus grande banque coopérative européenne est l'Arabobank (ph); il y a la DG Bank en Allemagne; il y en a partout. Aujourd'hui, dans un marché global, il n'est pas défendu de penser qu'un jour — pas demain — tous ceux qui croient à cette formule de la coopération, à ces valeurs, se réuniront pour se donner une plus grande force. C'est le grand avantage du marché global, et c'est aussi le grand avantage de la parce qu'on peut en même temps penser globalement et agir très fortement localement, comme on l'entend souvent dire.

Le sénateur Joyal: Vous confirmez, en définitive, l'approche selon laquelle la croissance du Mouvement Desjardins passe par l'établissement d'une Banque Desjardins?

M. Béland: Oui, mais qui serait une banque coopérative, comme M. Langelier l'expliquait fort bien, une banque coopérative où on regrouperait... S'il y a des coopératives d'autres pays qui sont intéressées par l'Amérique du Nord... Il y en a déjà. J'ai vu dernièrement que l'Arabobank (ph) vient de former Arabobank Canada Limited.

J'ai évidemment invité les Hollandais en leur disant: «Si l'Amérique vous intéresse, si le Canada vous intéresse, faites-le avec nous, ne le faites pas seul». Je pense que dans un marché global, on pourra voir ces partenariats s'établir avec le temps.

[English]

Senator Austin: Thank you very much for some interesting answers to some conceptual issues. What I should like to put on the record, Mr. Béland, is a bit of information about the movement so that we have it to refer to, perhaps handily. You were saying that the banking assets are \$11 billion?

Mr. Jean-Guy Langelier, President and Chief Executive Officer, Caisse centrale Desjardins: That is only for the caisse centrale. The whole movement is \$72 billion.

Senator Austin: Is it possible to have an equity concept number?

Mr. Langelier: Well, the equity base is close to \$5 billion; of that, \$3.4 billion comes from surplus that is a benefit from previous years. We have about \$800 million coming from an instrument that we developed that we call "permanent shares." We have \$800 million in permanent shares held by different members of the caisses. It is also important to point out that we issue on the market about \$400 million in notes of the same type issued by the banking industry.

Senator Austin: Do you participate in inter-bank lending?

Mr. Langelier: We are not part of any inter-bank lending, but for sure we issue commercial paper and some of that is bought by the banking industry. However, they will buy our paper only when they are really in a surplus position and have an excess of liquidity.

Senator Austin: You say in your presentation that you agree generally with the MacKay report recommendations, but you have a variation on your approval on the top of page 7. I just wonder if we could have you explain that position, where you talk about the 10 per cent limit on ownership and you believe that it should be maintained below the \$5-billion level. What is the policy reason for that position?

[Translation]

Mr. Béland: Because we do not see the advantage in allowing a group to hold up to 65 per cent ownership of a bank of smaller size, especially since these banks often do business either in one province or two provinces. We therefore find it a little risky to allow a group, which can often be a commercial or industrial group, to become the owner of a bank, to all extents and purposes, even if it has only \$5 billion in capital, it is still — It is \$100 billion that allow one to acquire that wealth and use it for one's own ends without being interested in the development of the environment in that province, but rather in the development of one's industry or commercial group.

One can imagine that today there are groups that would be very interested in operating in parallel with a bank that could be found in a similar business. In that sense, we do not understand the

[Traduction]

Le sénateur Austin: Merci beaucoup de vos réponses intéressantes à des questions théoriques. Ce que j'aimerais rendre public, M. Béland, c'est un peu d'information au sujet du mouvement pour que nous puissions y référer facilement. Vous disiez que les actifs bancaires sont de 11 milliards de dollars?

M. Jean-Guy Langelier, président et chef de la direction, Caisse centrale Desjardins: C'est seulement pour la caisse centrale. Pour l'ensemble du mouvement, ils sont de 72 milliards de dollars.

Le sénateur Austin: Est-ce possible d'obtenir un chiffre de l'avoir?

M. Langelier: L'avoir des propriétaires est de près de 5 milliards de dollars, dont 3,4 milliards viennent des surplus qui sont un avantage venant des années antérieures. Nous avons environ 800 millions de dollars venant d'un instrument que nous avons mis au point et que nous appelons des «actions permanentes». Nous avons 800 millions en actions permanentes détenues par différents membres des caisses. Il est également important de souligner que nous émettons environ 400 millions de dollars en billets du même genre que ceux émis par le secteur bancaire.

Le sénateur Austin: Participez-vous aux prêts interbancaires?

M. Langelier: Nous ne prenons pas part à quelque prêt interbancaire que ce soit mais nous émettons certainement des effets de commerce dont une partie est achetée par le secteur bancaire. Toutefois, il n'en achètera que s'il est vraiment en position excédentaire et a un excès de liquidité.

Le sénateur Austin: Vous dites dans votre déclaration d'ouverture que vous êtes généralement d'accord avec les recommandations du rapport MacKay, mais il y a une exception au haut de la page 7. Je me demande si vous pourriez expliquer cette position, où vous parlez d'une limite de 10 p. 100 sur la propriété et vous croyez qu'elle devrait être maintenue en deçà du seuil de 5 milliards de dollars. Quelle raison motive cet énoncé de politique?

[Français]

M. Béland: Parce qu'on ne voit pas quel est l'avantage de permettre à un groupe de détenir jusqu'à 65 p. 100 de la propriété d'une banque de moindre taille, d'autant plus que souvent, ces banques font affaire soit au niveau d'une province ou de deux provinces. Nous trouvons donc un peu risqué de permettre à un groupe, qui pourrait souvent être un groupe commercial ou un groupe industriel, de devenir propriétaire, à toutes fins utiles, d'une banque même si elle n'a que 5 milliards de dollars de capital, c'est quand même... C'est 100 milliards de dollars d'actif qui permettent de s'approprier cette richesse et de s'en servir à ses fins propres, sans nécessairement être intéressé par le développement du milieu de cette province-là, mais plutôt au développement de son industrie ou des intérêts de son groupe commercial.

On peut imaginer aujourd'hui qu'il y a des groupes qui seraient très intéressés à opérer en parallèle une banque qu'on peut retrouver dans un commerce semblable. Dans ce sens-là, on ne nuance made in the MacKay report saying that for banks that have between one and five billion in assets we could allow up to 65-per-cent ownership. It is a proposal we have difficulty understanding.

[English]

Senator Austin: Do you think there is a cultural difference between your thinking as a member of the co-operative movement and that of an entrepreneurial culture? I ask that, because, in the MacKay report, the concept of building smaller financial institutions seems to imply or contain the idea of a culture of tighter ownership, or closer ownership; therefore, there are those who would be willing to risk their capital if they had a greater reward at lower levels of equity. We also see that as a substantial philosophy in the United States, where hundreds of banks are being created and all sorts of local banks are entrepreneurial-owned closely held banks. That is also true in Europe.

I am not challenging for a moment the culture of the co-operative system, because I think it is a valid and desirable culture, but is there not room for other cultures? And why would you be concerned about the entrepreneurial culture?

[Translation]

Mr. Béland: Perhaps I do not understand the question correctly, but we also include entrepreneurs because the owners of the 1,250 caisses in Quebec are people who have decided to create a financial institution together. We have some in all towns in Quebec, except that it is not for their own profit since there is no share capital or plus-value; it is for the community's benefit.

The rules of the game allow the savings of the area to be used for the development of the area and not the development of a commercial or industrial sector. I believe that we are both entrepreneurs, except that we do not have the same vision of the ultimate end. I believe that the cooperative formula that I just explained favours the interests of the consumer. The other approach favours the entrepreneurs, people who are looking, through their banking activities, to get good returns on the capital they have risked. They are two totally different approaches.

[English]

Senator Austin: Could we agree that the regulatory system in Canada would prevent the operation of a bank from being misused in terms of the support of commercial activities that were not appropriate banking activities? If we could agree to that, then I think the question is whether we want to foster what has been referred to as second-tier financial institutions, the growth of more competitive activity, particularly in the regional and community levels.

If these levels are not permitted to grow — certainly they will compete with you at some point, but if they are not permitted to grow, the ultimate public policy concern is that we could end up with two or three universal, widely held banks as almost the only entities eligible to acquire other large financial assets in the

comprend pas cette nuance que le rapport MacKay fait en disant que pour les banques qui ont entre un milliard et cinq milliards de dollars d'actif, on pourrait permettre d'aller jusqu'à 65 p. 100 de la propriété. C'est une proposition que nous avons de la difficulté à comprendre.

[Traduction]

Le sénateur Austin: Croyez-vous qu'il y a une différence culturelle entre votre façon de penser en tant que membre d'un mouvement coopératif et celle d'une culture entrepreneuriale? Je pose la question parce que dans le rapport MacKay le concept de bâtir des institutions financières plus petites semble suggérer ou renfermer l'idée d'une culture de droit de propriété plus fermé ou plus resserré; il y en a donc qui seraient prêts à risquer leur capital s'ils en retireraient plus à des niveaux d'apport moindres. Nous voyons aussi cela comme une philosophie importante aux États-Unis, où on crée des centaines de banques et toutes sortes de banques locales sont des banques entrepreneuriales ayant peu d'actionnaires. Cela est également vrai en Europe.

Je ne mets pas la culture du système coopératif au défi parce que je crois que c'est une culture valable et souhaitable, mais n'y a-t-il pas place pour d'autres cultures? Et pourquoi devriez-vous vous préoccuper de la culture entrepreneuriale?

[Français]

M. Béland: Peut-être que je comprends mal la question, mais nous nous considérons aussi des entrepreneurs parce que les propriétaires des 1 250 caisses du Québec sont des gens qui ont décidé de créer ensemble une institution financière. Nous en avons dans toutes les localités du Québec, sauf que ce n'est pas pour leur profit à eux puisqu'il n'y a pas de capital-actions ou de plus-value; c'est au profit de la collectivité.

Les règles du jeu permettent que les épargnes du milieu servent au développement du milieu et non au développement d'un secteur commercial ou industriel. Je pense que nous sommes tous les deux des entrepreneurs, sauf nous n'avons peut-être pas la vision ultime du but poursuivi. Je crois que la formule coopérative que je viens de vous expliquer favorise l'intérêt du consommateur. L'autre approche favorise ce que vous appelez les entrepreneurs, des gens qui cherchent, par des activités bancaires, à faire de bons rendements sur le capital qu'ils ont risqué. Ce sont deux approches totalement différentes.

[Traduction]

Le sénateur Austin: Pouvons-nous nous mettre d'accord sur le fait que le système de réglementation au Canada interdirait les activités d'une banque qui seraient un abus eu égard à l'appui d'activités commerciales qui ne seraient pas des activités bancaires appropriées? Si nous pouvons être d'accord là-dessus, je crois que la question est de savoir si l'on veut favoriser ce que d'aucuns appellent les institutions financières de deuxième rang, la croissance de la concurrence, surtout aux niveaux régional et communautaire.

Si on ne permet pas à ces niveaux de croître — ils vous feront sûrement concurrence à un moment — mais si on ne leur permet pas de croître, la préoccupation ultime en termes de politique gouvernementale est que nous pourrions nous retrouver avec deux ou trois banques universelles à grand nombre d'actionnaires qui

country. If that were the case, how would we deal with that problem without creating a great deal of activity at the second tier?

[Translation]

Mr. Béland: That is why we say in our brief that these changes must be made only if we open the door to competition, a regulated and controlled competition because nothing would be worse than creating small entities that would take the best parts of the markets, leaving to long-standing institutions to deal with the small investors, the small businesses, the small depositors and allowing other institutions with less constraints, less difficult ones, simply by taking control of a bank, to say: "We are here to skim the market," if I can use that expression, and getting rich. I think there would be no more fairness. It is important to ensure that the ones that are in place are not faced with unfair or privileged competition. I think everyone must be on the same footing.

[English]

Senator Austin: What we are seeing now is that foreign banks, without necessarily having any establishment presence in this country, are cherry-picking some of the best profit centres in the financial services industry. You are not advocating that we prevent the large credit card issuers, whose business essentially is in the credit card spreads, from offering their cards in Canada. The question is how do we create competition for them? How do we hold the business here? The system is simply opening up wide to the world.

[Translation]

Mr. Yves Morency, Director, Government Relations, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec: I believe that one of the concerns in the MacKay report is that all Canadians be well served, and not to see the arrival on some competitors that only serve a well-off clientele, one that, from the start, is sought after by many and will simply get more.

In the report it says we must not implement a CRA like in the United States — we talked about that earlier. We have to find ways of serving people. When we talk about a level playing field with the same regulations for these single-product participants, we wonder "What will we require of them? How will we ask them to participate to serve all Canadians fairly?" Do we say to foreigners: "You have the right to take the more well-off — as Mr. Béland said — or to Canadian institutions — We require that you be present everywhere and that you serve all communities, and we may impose legislation similar to the CRA so that you can do so?"

seraient presque les seules institutions admissibles à acheter d'autres avoirs financiers importants au pays. Si tel était le cas, comment transigerions-nous avec ce problème sans créer beaucoup d'activité au deuxième rang?

[Français]

M. Béland: C'est pour cela que nous disions, dans notre mémoire, que ces changements doivent se faire à condition qu'on ouvre la porte à la concurrence, une concurrence qui serait réglementée et surveillée parce qu'il n'y aurait rien de pire que de créer de petites entités qui viennent prendre les meilleures parts du marché, en laissant aux institutions créées depuis fort longtemps s'occuper du petit épargnant, de la petite entreprise, des petits déposants et en permettant à d'autres institutions, qui ont des contraintes moins larges, moins difficiles, simplement en prenant le contrôle d'une petite banque, de dire: «Nous venons écrémer le marché» — si je peux utiliser ce terme-là — et nous enrichir. Je pense qu'il n'y aurait pas d'équité. C'est important de faire en sorte que surtout celles qui sont déjà en place ne voient pas apparaître de nouvelles concurrences injustes ou privilégiées. Je pense qu'il faut mettre tout le monde sur le même pied.

[Traduction]

Le sénateur Austin: Ce que nous voyons présentement, c'est que les banques étrangères, sans nécessairement avoir une présence d'établissement au pays, raflent certains des meilleurs centres de profit de l'industrie des services financiers. Vous ne préconisez pas que nous refusions de permettre aux émetteurs de cartes de crédit importants, dont le commerce est essentiellement dans les marges des cartes de crédit, d'offrir leurs cartes au Canada. La question est de savoir comment leur faire concurrence. Comment garder les affaires ici? Le système s'ouvre tout simplement au monde entier.

[Français]

M. Yves Morency, secrétaire aux relations gouvernementales à la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec: Je pense que l'une des préoccupations du rapport MacKay, c'est que tous les Canadiens puissent être bien servis, et non que l'on assiste à la venue de certaines concurrences qui s'adressent seulement à une clientèle mieux nantie et qui déjà, au départ, était sollicitée par plusieurs et qui va tout simplement en obtenir davantage.

On dit, dans ce même rapport, qu'il ne faudrait pas implanter un CRA comme aux États-Unis — on en a discuté plus tôt. Il faut trouver des moyens pour desservir ces gens. Lorsqu'on parle de jouer sur le même champ, avec la même réglementation vis-à-vis ces intervenants monoproduit, on se demande: «Qu'est-ce qu'on va exiger d'eux? Comment on va-t-on leur demander de participer, pour justement desservir l'ensemble des Canadiens?» Dit-on aux étrangers: «Vous avez le droit de prendre les mieux nantis et — comme disait M. Béland — ou des institutions canadiennes... Nous exigeons que vous soyez présents partout et que vous desserviez toutes les communautés, et peut-être allons-nous vous imposer une législation similaire aux CRA pour que vous puissiez le faire.»

In the United States, when we opened our institution in Florida, they did not say: "You are a foreign bank, or a foreign company, you are required to do this." On the contrary, I believe that from day one we were required to reinvest in the community even though we were collecting no or almost no deposits from American citizens, but rather deposits from Canadian citizens who were on more or less prolonged stays there.

And that is what we are saying about regulation. Competition is welcome, but on the other hand everyone must participate in the collective effort asked, otherwise we will never be able to keep Canadian institutions in good health. We will ask them to deal simply with small operations and those that the others do not want.

Senator Joyal: About the specific nature of you activities in Florida, are you operating under — I was going to say a law creating a bank or a law establishing —

Mr. Béland: A bank. It is the Desjardins Federal Savings Bank.

Senator Joyal: So it is a bank. You have a bank?

Mr. Béland: A share capital in which all the shares are held by the Mouvement Desiardins. Federal Bank.

Senator Joyal: Federal Bank, so all the shares are held by the Mouvement Desjardins. And that bank, as you underlined, if I am interpreting you correctly, is accessible to all citizens. It is not abank that says: "You have to have an account with Desjardins in Canada or in one branch or another." An American citizen that did not have an account with Desjardins could come to you?

Mr. Béland: We have clients.

Senator Joyal: They are basically clients and if you work in this way in the United States, what would prevent you from having another bank, another type of bank? You could in fact buy another American bank?

Mr. Béland: We use to own the Banque Laurentienne not so long ago.

Senator Joyal: Exactly, that is it. That is what I want to get at in comparison. In practice, you could have 100 per cent of the assets of another bank. You could buy another bank; nothing is stopping you right now.

Mr. Béland: That depends on the legislation in each country.Senator Joyal: Yes, of course.

Mr. Béland: You cannot buy a Canadian bank because there is a limit of 10 per cent.

Senator Joyal: Yes, of course. But if those limits were eliminated, you could in fact buy a bank given the share capital you have. The question in my mind is as follows. It is that we have had — The President of Canada Trust, when he testified before us two weeks ago told of his intention, if the Competition Bureau, which must decide on the mergers, came to the

Aux États-Unis, quand nous avons ouvert notre institution en Floride, ils n'ont pas dit: «Vous êtes une banque étrangère, ou une société étrangère, vous êtes astreints à cela». Au contraire, je pense qu'on a exigé, dès la première journée, alors que nous ne recueillons absolument pas ou presque pas de dépôts que proviennent de citoyens américains, mais plutôt les dépôts de citoyens canadiens qui sont en séjour plus ou moins prolongé là-bas, que l'on réinvestisse dans la communauté.

Et c'est ce qu'on dit vis-à-vis la réglementation. Bienvenue à la concurrence, mais par contre, tous doivent participer à l'effort collectif qui est demandé sinon on ne pourra jamais conserver des institutions canadiennes en bonne santé. On va leur demander de s'occuper simplement des petites opérations et de celles que les autres ne veulent pas faire.

Le sénateur Joyal: Précisément sur la nature de vos activités en Floride, est-ce que vous faites opération sous... j'allais dire une loi qui établit une banque ou une loi qui établit...

M. Béland: Une banque. C'est la Desjardins Federal Savings Bank.

Le sénateur Joyal: Donc, c'est une banque? Vous avez une banque?

M. Béland: Un capital-actions dont toutes les actions sont détenues par le Mouvement Desjardins. Federal Bank.

Le sénateur Joyal: Federal Bank, donc toutes les actions sont détenues par le Mouvement Desjardins. Et cette banque-là, comme vous le soulignez, si j'interprète bien vos propos, est accessible à tous les citoyens. Ce n'est pas une banque qui dit: «Vous devez détenir un compte Desjardins au Canada dans l'une ou l'autre des succursales.» Un citoyen américain qui n'aurait pas de compte chez Desjardins peut se présenter chez vous?

M. Béland: Nous avons des clients.

Le sénateur Joyal: Ce sont des essentiellement clients et si vous procédez de cette façon aux États-Unis, qu'est-ce qui vous empêcherait de détenir une autre banque, un autre type de banque? Vous pourriez acheter une autre banque américaine, en pratique?

M. Béland: Nous étions propriétaires de la Banque Laurentienne, il n'y a pas si longtemps.

Le sénateur Joyal: Exactement, c'est cela. C'est là où je veux arriver à la comparaison. En pratique, vous pourriez détenir 100 p. 100 des actifs d'une autre banque. Vous pourriez acheter une autre banque; il n'y a rien à ce moment-ci qui vous en empêche.

M. Béland: Cela dépend de la législation de chacun des pays.

Le sénateur Joyal: Oui, bien sûr.

M. Béland: On ne peut pas acheter une banque canadienne parce que la limite est à 10 p. 100.

Le sénateur Joyal: Oui, bien sûr. Mais si ces limites étaient éliminées, vous pourriez, en pratique, acquérir une banque compte tenu du capital-actions dont vous disposez. La question que j'ai à l'esprit est la suivante. C'est que nous avons eu... Le président du Canada Trust, lorsqu'il a témoigné devant nous il y a deux semaines, nous a fait part de son intention, si jamais le Bureau de

conclusion that some of the four banks in question would have to divest themselves of a percentage of their assets, to acquire those accounts. My concern is that should this arise, given that you seem to express a certain reservation about going ahead immediately with this bank — I wrote down your words, there is no project on the table, that is what you said earlier — you would not be ready to buy those accounts. Another bank would have to do it.

Mr. Béland: However, we had done it in the case of the Groupe La Laurentienne. We still have the tools to allow us to act. There is the Société financière Desjardins-Laurentienne, which is a share capital company that owns Assurance-Vie Desjardins, the Groupe Desjardins Assurances générales, the Fiducie Desjardins, the Valeurs mobilières Desjardins and, not so long ago, the Banque Laurentienne Desjardins.

So it is not impossible and the Société financière Desjardins-Laurentienne could certainly make those kinds of transactions, but it would be to buy a financial institution.

The project we are talking about in our brief goes a little further and tries to find certain advantages not granted by current provincial laws. It is to allow us to go one step further, but on the question of acquisitions, there are no obstacles now since we have already done it and we are still doing it.

Senator Joyal: Agreed. Thank you, Mr. Béland. [*English*]

The Chairman: Thank you very much. I must say I was not only delighted to hear your view of the future, but I was particularly pleased to hear your comments on the apocalyptic nature of all the things that people say will happen if insurance and car leasing are allowed. You have had 10 years' experience and you have not found it apocalyptic.

Second, I really appreciated your comments on the advantages of a cooperative bank. While this committee has, I think, always been inclined to do everything possible to support the credit union movement, you have given a business rationale for a cooperative bank that has not been presented to the committee before, and that is very helpful. Thank you very much for being here.

The committee adjourned.

la concurrence, qui doit se prononcer sur les fusions, concluait que certaines des quatre banques en cause devaient se délester d'un pourcentage de leurs activités, a annoncé son intention d'acquérir ces comptes. Ma préoccupation, c'est que si cela devait se produire, compte tenu que vous semblez exprimer une certaine forme de réserve immédiate à procéder avec une banque — j'ai bien noté vos propos, il n'y a pas de projet sur la table, c'est ce que vous nous avez dit plus tôt — vous ne seriez pas prêts à vous porter acquéreurs de ces comptes-là. Une autre banque devrait le faire.

M. Béland: On l'avait fait, pourtant, dans le cas du Groupe La Laurentienne. Nous avons quand même actuellement des outils qui nous permettent d'agir. Il y a la Société financière Desjardins-Laurentienne, qui est une entreprise à capital-actions qui détient la propriété d'Assurance-Vie Desjardins, du Groupe Desjardins Assurances générales, de la Fiducie Desjardins, de Valeurs mobilières Desjardins et, il n'y a si tellement longtemps, de la Banque Laurentienne Desjardins.

Donc, ce n'est pas impossible, et la Société financière Desjardins-Laurentienne pourrait certainement encore faire des transactions de ce genre, mais cela serait pour faire l'acquisition d'une institution financière.

Le projet dont nous parlons dans notre mémoire va un peu plus loin et tente de trouver certains avantages que les lois provinciales actuelles ne nous accordent pas. C'est pour faire un pas de plus, mais sur la question de faire des acquisitions, il n'y a pas d'obstacles actuellement, puisque nous l'avons déjà fait et que nous le faisons encore.

Le sénateur Joyal: D'accord. Merci, monsieur Béland. [*Traduction*]

Le président: Merci beaucoup. Je dois dire que j'étais très heureux non seulement heureux d'entendre votre vision de l'avenir, mais aussi et surtout d'entendre vos commentaires sur la nature apocalyptique de toutes les choses que les gens prédisent si l'assurance et la location d'automobiles sont permises. Vous avez 10 années d'expérience et vous n'avez pas trouvé cela apocalyptique.

Deuxièmement, j'ai beaucoup apprécié vos commentaires au sujet des avantages d'une banque coopérative. Bien que le présent comité a, je crois, toujours été enclin à faire tout ce qui est possible pour encourager le mouvement des coopératives de crédit, vous avez donné une justification d'affaires pour une banque coopérative qui n'avait jamais été présentée au comité auparavant, et cela est très utile. Nous vous remercions d'être venu ici.

La séance est levée.



October 23, 1998 (a.m.)

From the Canadian Payments Association:

Mr. Robert M. Hammond, General Manager; and

Mr. Doug A. Kreviazuk, Director, Policy and Planning.

From the Commission des valeurs mobilières:

Mr. Jean Martel, President; and

Mr. Viateur Gagnon, Vice-President.

As an individual:

Professor Jean Roy.

October 23, 1998 (p.m.)

From Le Mouvement des caisses Desjardins:

Mr. Claude Béland, President:

Mr. Jean-Guy Langelier, President and Chief Executive Officer, Caisse centrale Desjardins;

Mr. Yves Morency, Director, Government Relations, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec; and

Mr. Nguyen H. Trung, Senior Vice-President, Administration and Operations.

Le 23 octobre 1998 (avant-midi)

De l'Association canadienne des paiements:

M. Robert M. Hammond, directeur général; et

M. Doug A. Kreviazuk, directeur, Politique et planification.

De la Commission des valeurs mobilières:

M. Jean Martel, président; et

M. Viateur Gagnon, vice-président.

À titre personnel:

M. Jean Roy, professeur.

Le 23 octobre 1998 (après-midi)

Du Mouvement des caisses Desjardins:

M. Claude Béland, président;

M. Jean-Guy Langelier, président et chef de la direction, Caisse centrale Desjardins;

M. Yves Morency, directeur, Relations gouvernementales, Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec; et

M. Nguyen H. Trung, premier vice-président, Administration et exploitation.



OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison, retoumer cette COUVERTURE SEULEMENT à: Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Edition 45 Boulevard Sacré-Coeur, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES-TÉMOINS

October 22, 1998 (a.m.)

From the Laurentian Bank of Canada:

Mr. Henri-Paul Rousseau, President and Chief Executive Officer; and

Mr. Robert Cardinal, First Vice-President and Finance Chief.

As an individual:

Mr. André Lizotte.

October 22, 1998 (p.m.)

From Insurance Consumer's Group:

Mr. William R. Podmore, Executive Director; and

Mr. Yves Lauzon, Lauzon Bélanger.

From the Canadian Association of Mutual Insurance Companies:

Mr. Normand Lafrenière, President.

From Capital One Financial Corporation:

Mr. Matthew J. Cooper, Senior Vice-President; and

Mr. Christopher T. Curtis, Associate General Counsel.

From the Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Ouébec:

Mr. Louis Proulx, President; and

Mr. Robert Ballard, Broker, Association d'assurances canadienne des courtiers d'assurances du Canada.

(Continued on previous page)

Le 22 octobre 1998 (avant-midi)

De la Banque laurentienne du Canada:

M. Henri-Paul Rousseau, président-directeur général; et

M. Robert Cardinal, premier vice-président et chef de la direction financière.

À titre personnel:

M. André Lizotte.

Le 22 octobre 1998 (après-midi)

Du Regroupement des consommateurs d'assurance:

M. William R. Podmore, directeur général; et

M. Yves Lauzon, Lauzon Bélanger.

De l'Association canadienne des compagnies d'assurance mutuelles:

M. Normand Lafrenière, président.

De Capital One Financial Corporation:

M. Matthew J. Cooper, vice-président principal; et

M. Christopher T. Curtis, codirecteur du contentieux.

Du Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec:

M. Louis Proulx, président; et

M. Robert Ballard, courtier, Association canadienne des courtiers d'assurances du Canada.

(Suite à la page précédente)

YC 11 -318



First Session Thirty-sixth Parliament, 1997-98 Première session de la trente-sixième législature, 1997-1998

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

Proceedings of the Standing Senate Committee on

Délibérations du comité sénatorial permanent des

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Président: L'honorable MICHAEL KIRBY

Monday, October 26, 1998 (a.m.) Monday, October 26, 1998 (p.m.) Tuesday, October 27, 1998 Le lundi 26 octobre 1998 (avant-midi) Le lundi 26 octobre 1998 (après-midi) Le mardi 27 octobre 1998

Issue No. 33

Fascicule nº 33

Forty-fourth, forty-fifth and forty-sixth meetings on:
Examination of the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector)

Quarante-quatrième, quarante-cinquième et quarante-sixième réunions concernant: L'examen de l'état du système financier canadien (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien)

WITNESSES: (See back cover)

TÉMOINS: (Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, Chairman

The Honourable David Tkachuk, Deputy Chairman

Kenny

Kolber

Meighen

Oliver

(or Kinsella (acting))

Kroft
* Lynch-Staunton

and

The Honourable Senators:

Angus Austin, P.C. Callbeck

* Graham, P.C. (or Carstairs) Hervieux-Payette, P.C. Kelleher, P.C.

* Ex Officio Members

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus Austin, c.p. Callbeck

* Graham, c.p. (ou Carstairs) Hervieux-Payette, c.p. Kelleher, c.p.

* Membres d'office
(Ouorum 4)

Kenny Kolber Kroft * Lynch-Staunton

(ou Kinsella (suppléant)) Meighen Oliver

Published by the Senate of Canada

Available from Canada Communication Group — Publishing, Public Works and Government Services Canada, Ottawa, Canada K1A 089

Also available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

Publié par le Sénat du Canada

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, Ottawa, Canada K1A 089

Aussi disponible sur internet: http://www.parl.gc.ca

MINUTES OF PROCEEDINGS

SASKATOON, Monday, October 26, 1998 (64)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 12:50 p.m. in the William Pascoe Room, Delta Bessborough, Saskatoon, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, Kroft, Meighen, Oliver and Tkachuk (9).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From the Farm Credit Corporation:

Mr. John Ryan, President and Chief Executive Officer; and

Ms Louise Neveu, Executive Vice-President and Chief Operating Officer.

From the Saskatchewan and Alberta Credit Union Centrals:

Mr. Elwood Harvey, President, Credit Union Central of Saskatchewan:

Mr. Sid Bildfell, Chief Executive Officer, Credit Union Central of Saskatchewan;

Mr. Jim Scopick, Chief Executive Officer, Credit Union Central of Alberta:

Mr. John Vinek, General Manager, Lloydminster Credit Union;

Mr. Keith Nixon, Director, Government Affairs, Credit Union Central of Saskatchewan.

From the Association of Canadian Law Foundations:

Mr. Anthony Friend, Chair, Alberta Law Foundation;

Ms Pat Pitsula, Executive Director, Law Foundation of British Columbia;

Mr. Owen Snider, Executive Director, Law Foundation of Alberta: and

Mr. Robert Arscott, Secretary, Law Foundation of Saskatchewan.

From City Lumber Corporation:

Mr. Robert Rosen, President.

From the Insurance Brokers' Association of Saskatchewan, the Independent Insurance Brokers Association of Alberta and the Insurance Brokers Association of Manitoba:

Mr. Ernie Gaschler, Executive Director, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan:

PROCÈS-VERBAUX

SASKATOON, le lundi 26 octobre 1998 (64)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 12 h 50, au salon William Pascoe de l'hôtel Delta Bessborough, à Saskatoon, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, Kroft, Meighen, Oliver et Tkachuk (9).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De la Société du crédit agricole:

M. John Ryan, président-directeur général;

Mme Louise Neveu, vice-présidente exécutive et chef des opérations.

Des Saskatchewan and Alberta Credit Union Centrals:

M. Elwood Harvey, président, Credit Union Central of Saskatchewan;

M. Sid Bildfell, chef de la direction, Credit Union Central of Saskatchewan;

M. Jim Scopick, chef de la direction, Credit Union Central of Alberta; et

M. John Vinek, gérant de la Lloydminster Credit Union;

M. Keith Nixon, directeur des Affaires gouvernementales, Credit Union Central of Saskatchewan.

De l'Association of Canadian Law Foundations:

M. Anthony Friend, président, Alberta Law Foundation;

Mme Pat Pitsula, directrice exécutive, British Columbia Law Foundation:

M. Owen Snider, directeur exécutif, Alberta Law Foundation; et

M. Robert Arscott, secrétaire, Saskatchewan Law Foundation.

De City Lumber Corporation:

M. Robert Rosen, président.

Des Insurance Brokers' Association of Saskatchewan, Independent Brokers' Association of Alberta et Insurance Brokers' Association of Manitoba:

M. Ernie Gaschler, directeur exécutif, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan;

- Ms Barb Ricard, President, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan;
- Mr. Michael Saunders, Past President, Insurance Brokers' Association of Alberta;
- Mr. Brian Gilbert, President, Insurance Brokers' Association of Manitoba: and
- Mr. Harold Baker, Executive Director, Insurance Brokers' Association of Alberta.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

Mr. Ryan made an opening statement and then, along with Ms Neveu, answered questions.

Mr. Bildfell made an opening statement and then answered questions.

Mr. Scopick made an opening statement and then answered questions.

Mr. Friend made an opening statement and then, along with Ms Pitsula and Messrs Snider and Arscott, answered questions.

Mr. Rosen made an opening statement and answered questions.

Mr. Gaschler made an opening statement and then, along with other witnesses answered questions.

At 5:45 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

SASKATOON, Monday, October 26, 1998 (65)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, *in camera*, at 5:45 p.m. in the William Pascoe Room, Delta Bessborough, Saskatoon, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, Kroft, Meighen, Oliver, and Tkachuk (10).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

The committee met to consider a draft report on institutional investors.

- Mme Barb Ricard, présidente, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan;
- M. Michael Saunders, ancien président, Insurance Brokers' Association of Alberta;
- M. Brian Gilbert, président, Insurance Brokers' Association of Manitoba; et
- M. Harold Baker, directeur exécutif, Insurance Brokers' Association of Alberta.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen de l'état du système financier canadien et, notamment, du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (L'ordre de renvoi figure dans le fascicule nº 1 du 23 octobre 1997.)

- M. Ryan fait une déclaration et, avec Mme Neveu, répond aux questions.
 - M. Bildfell fait une déclaration et répond aux questions.
 - M. Scopick fait une déclaration et répond aux questions.
- M. Friend fait une déclaration et, avec Mme Pitsula et MM. Snider et Arscott, répond aux questions.
 - M. Rosen fait une déclaration et répond aux questions.
- M. Gaschler fait une déclaration et, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 17 h 45, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

SASKATOON, le lundi 26 octobre 1998 (65)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à huis clos, à 17 h 45, au salon William Pascoe de l'hôtel Delta Bessborough, à Saskatoon, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, Kroft, Meighen, Oliver et Tkachuk (10).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité examine l'ébauche d'un rapport sur les investisseurs institutionnels.

At 6:45 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

SASKATOON, Tuesday, October 27, 1998 (66)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 8:05 a.m. in the William Pascoe Room, Delta Bessborough, Saskatoon, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kirby, Kroft, Meighen, Oliver, and Tkachuk (10).

Other senator present: The Honourable Senator Stewart (1).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament: Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From Comcorp:

Mr. Alan E. Morson, President and Chief Executive Officer; and

Mr. Gordon M. Dunning, Executive Vice-President.

From First Nations Bank of Canada:

Mr. Keith Martell, Chairman.

From the Saskatchewan Chamber of Commerce and the Saskatoon and District Chamber of Commerce:

Mr. Norm Halldorson, Chairperson of the Finance committee, Saskatchewan Chamber of Commerce;

Mr. Kent Smith-Windsor, Executive Director, Saskatoon and District Chamber of Commerce; and

Mr. Stan Schmidt, General Manager, Global Television Network.

From the Retail Council of Canada:

Ms Diane J. Brisebois, President and Chief Executive Officer; and

Mr. Ken J. Morrison, Banking Services Consultant.

From POS Pilot Plant Corp.:

Mr. Roy A. Carr, President.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

À 18 h 45, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

SASKATOON, le mardi 27 octobre 1998 (66)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 8 h 05, dans la salle William Pascoe de l'hôtel Delta Bessborough, à Saskatoon, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kirby, Kroft, Meighen, Oliver et Tkachuk (10).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Stewart (1).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: M. Gerry Goldstein, directeur, Division de l'économie; et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

De Comcorp:

M. Alan E. Morson, président-directeur général;

M. Gordon M. Dunning, vice-président exécutif.

De la First Nations Bank of Canada:

M. Keith Martell, président.

De la Chambre de commerce de la Saskatchewan et de la Chambre de commerce du district de Saskatoon:

M. Norm Halldorson, président du comité des finances, Chambre de commerce de la Saskatchewan;

M. Kent Smith-Windsor, directeur exécutif, Saskatoon and District Chamber of Commerce;

M. Stan Schmidt, directeur général, Global Television Network.

Du Conseil canadien du commerce de détail:

Mme Diane J. Brisebois, présidente-directrice générale;

M. Ken J. Morrison, consultant en services financiers.

De POS Pilot Plant Corp.:

M. Roy A. Carr, président.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit son examen de l'état du système financier au Canada et, notamment, son étude du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (L'ordre de renvoi figure dans le fascicule nº 1 du 23 octobre 1997.)

Mr. Morson made an opening statement and the, along with Mr. Dunning, answered questions.

Mr. Martell made and opening statement and then, with Mr. Ross, answered questions.

Mr. Halldorson and Mr. Smith-Windsor each made an opening statement and then together answered questions.

Ms Brisebois made and opening statement and then, along with Mr. Morrisson, answered questions.

Mr. Carr made an opening statement and then answered questions.

At 12:15 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

M. Morson fait une déclaration et, de concert avec M. Dunning, répond aux questions.

 $M.\ Martell$ fait une déclaration et, de concert avec $M.\ Ross,$ répond aux questions.

MM. Halldorson et Smith-Windsor font une déclaration et répondent aux questions.

Mme Brisebois fait une déclaration et, de concert avec M. Morrisson, répond aux questions.

M. Carr fait une déclaration et répond aux questions.

À 12 h 15, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

SASKATOON, Monday, October 26, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 12:50 p.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

[English]

The Chairman: Senators, we are here to begin the first of our two days of hearings in Saskatchewan on the MacKay Task Force on the Future of the Financial Services Sector.

Our first witnesses this afternoon are Mr. John Ryan, President and Chief Executive Officer of the Farm Credit Corporation, and Ms Louise Neveu, Executive Vice-President and Chief Operating Officer of the Farm Credit Corporation.

Mr. Ryan, I notice that you have given us a brief, and I assume you will take us through that as part of your opening statement; we will then be delighted to ask you questions. Thank you both very much for appearing here this afternoon.

Mr. John Ryan, President and Chief Executive Officer of the Farm Credit Corporation: Thank you, Mr. Chairman, and distinguished committee members. I also have with me Larry Hayes, our district manager for Northern Saskatchewan, and I am pleased to introduce him to you.

I appreciate the opportunity to be here today, essentially to do two things: first, to respond to certain of the task force recommendations; second, to give you a brief update or overview of what is going on in the Farm Credit Corporation these days.

Let me start by saying that the MacKay task force truly describes a vision of a new financial services landscape for Canada that is both competitive and customer-responsive. It asserts that Canadians have the right to basic financial services, regardless of income or place of residence. MacKay's vision includes the crucial elements necessary to mark the Canadian financial services industry as one of the leading systems in the global marketplace — the confidence and support of Canadians.

Mr. Chairman, I am pleased to discuss the future of the financial services industry from a Farm Credit Corporation perspective. Let me state that the task force's vision meshes with FCC's vision for what is needed for the agricultural industry of the future.

Let me give you a brief overview of the Farm Credit Corporation. We were established in 1959 as a Federal Crown Corporation. We are the largest agricultural term lender in Canada. We serve some 70,000 primary producers and agri-food businesses and we have about 900 employees in about 100 rural communities spread across Canada, and our head office is located in Regina, the heartland of farming.

TÉMOIGNAGES

SASKATOON, le lundi 26 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit ce jour à 12 h 50 pour examiner la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil. [Traduction]

Le président: Sénateurs, nous sommes ici pour entamer la première de nos deux journées d'audiences publiques en Saskatchewan portant sur le rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien.

Nos premiers témoins de cet après-midi sont M. John Ryan, président-directeur général de la Société du crédit agricole, et Mme Louise Neveu, vice-présidente exécutive et chef des opérations à la Société du crédit agricole.

Monsieur Ryan, je constate que vous nous avez remis un mémoire, et j'imagine que vous allez le parcourir avec nous dans le cadre de vos remarques liminaires. Nous nous ferons alors un plaisir de vous poser des questions. Merci beaucoup à tous les deux d'être venus comparaître ici cet après-midi.

M. John Ryan, président-directeur général de la Société du crédit agricole: Monsieur le président, distingués membres du comité. M'accompagne également Larry Hayes, notre gérant de district pour le nord de la Saskatchewan, que je suis très heureux de vous présenter.

J'apprécie l'occasion qui nous est ici donnée de faire, en gros, deux choses: premièrement, réagir à certaines des recommandations du groupe de travail; et, deuxièmement, vous faire une brève mise à jour sur ce qui se passe ces jours-ci à la Société du crédit agricole.

Permettez-moi de commencer par dire que le groupe de travail MacKay décrit véritablement une vision d'un nouveau paysage de services financiers au Canada qui est à la fois concurrentiel et sensible aux demandes du client. Il affirme que les Canadiens ont droit à des services financiers de base, quels que soient leur niveau de revenu et leur lieu de résidence. La vision de MacKay englobe les éléments critiques nécessaires pour que le secteur financier canadien se démarque comme étant l'un des leaders sur le marché mondial: soit la confiance et l'appui des Canadiens.

Monsieur le président, je suis très heureux d'être ici pour discuter de l'avenir du secteur des services financiers du point de vue de la Société du crédit agricole Permettez-moi de dire que la vision du groupe de travail cadre avec celle de la SCA quant à ce qu'il faut au secteur agricole de demain.

Permettez-moi de vous donner un bref aperçu de la Société du crédit agricole. Celle-ci a été créée en 1959 en tant que société d'État fédérale. Nous sommes le plus important prêteur à terme dans le secteur agricole au Canada. Nous servons quelque 70 000 producteurs primaires et entreprises agroalimentaires et comptons près de 900 employés dans une centaine de localités rurales un peu partout au pays. Notre siège se trouve à Regina, berceau de l'agriculture.

The demand for our services continues to grow. Last year there was about \$1.5 billion in new authorizations; that was \$600 million more than in 1995. So over a three-year period we have seen considerable growth. We are on solid financial footing. We have had eight consecutive years of profit and our portfolio has grown to in excess of \$5.3 billion.

Being 100 per cent focused on agriculture in Canada, we have, I believe, a unique perspective to offer today. The FCC has been there to support its customers through all economic cycles. We have offered the agricultural community an alternative in the past, and that is something I expect will become even more important in the future, given the consolidation of the financial sector and the depressed economic cycle we presently find ourselves in.

Mr. Chairman, the appendices in the handout actually provide more details on the FCC and the products and services we offer, so I do not intend to go into any more detail now. However, on behalf of the corporation and our customers I want to address those key recommendations put forward in the MacKay task force report that affect the agricultural communities across Canada.

The MacKay task force states that strengthening competition is the centrepiece of achieving the vision set forth in the report. We believe that strengthened competition and increased access to capital are critical in order to bring the Canadian agricultural industry's collective vision to fruition. From a customer's point of view there are three key considerations that need to be addressed when looking at the future of the financial services industry. I refer to them simply as the "Three As": accessibility, availability, and alternatives.

Rural Canadians must have access to financial institutions through various channels, and that can be by electronic means, by telephone or in person. They must also be assured of the availability of credit regardless of where they are running their business. Finally, they must feel that they have a choice of whom to deal with and a choice in the ways in which they are being served.

The agricultural industry is experiencing radical changes due to the impact of globalization and competition. Only a few years ago, for the majority of people, agriculture was still defined in the traditional sense as the act of primary production. Today, the agricultural landscape spans the full spectrum of the value chain, from production of raw materials to processing and packaging, through to the final destination, the consumer.

The agricultural sector is a vital element in our nation's economic fabric. It is faced with the challenge to increase Canada's share of agriculture and agri-food exports from three to four per cent by the year 2005. That equates to something like \$40 billion annually, compared to \$23 billion now. Achieving this objective will require a significant investment in the

La demande à l'égard de nos services continue d'augmenter. L'an dernier, nos nouvelles autorisations se sont chiffrées à environ 1,5 milliard de dollars, soit 600 millions de dollars de plus qu'en 1995. Sur une période de trois ans, donc, nous avons connu une croissance considérable. Nous avons de solides fondations financières. Nous avons enregistré huit années consécutives de profits et notre portefeuille dépasse aujourd'hui les 5,3 milliards de dollars.

Étant donné que nous sommes axés à 100 p. 100 sur l'agriculture au Canada, nous avons, je pense, une perspective tout à fait unique à vous offrir ici aujourd'hui. La SCA a été là pour appuyer ses clients à travers tous les cycles économiques. Nous avons par le passé offert à la communauté agricole une solution de rechange, et je m'attends à ce que cela devienne de plus en plus important à l'avenir, étant donné la consolidation du secteur financier et le cycle économique languissant que nous vivons à l'heure actuelle.

Monsieur le président, les annexes au document qui a été distribué vous fourniront davantage de précisions sur la SCA ainsi que sur les produits et services que nous offrons, alors je ne vais pas les examiner dans le détail ici maintenant. Cependant, j'aimerais, au nom de la société et de nos clients, aborder les recommandations clés du rapport du groupe de travail MacKay touchant les communautés agricoles de tout le pays.

Le groupe de travail MacKay dit que le renforcement de la concurrence est la pièce maîtresse dans la réalisation de la vision énoncée dans le rapport. Nous croyons que le renforcement de la concurrence et que l'amélioration de l'accès au capital sont essentiels si l'on veut voir se réaliser la vision collective de l'industrie agricole canadienne. Du point de vue du client, il y a trois considérations clés dont il faut tenir compte lorsqu'on se penche sur l'avenir de l'industrie des services financiers. Ces trois piliers sont l'accès, la disponibilité et le choix.

Les Canadiens ruraux doivent avoir accès aux institutions financières de différentes façons, que ce soit par voie électronique, par téléphone ou en personne. Ils doivent également être certains de la disponibilité de crédits, quelle que soit leur situation géographique. Enfin, ils doivent avoir le sentiment qu'il leur est possible de choisir avec qui traiter et de quelle façon ils veulent être servis.

Le secteur agricole est en train de vivre des changements radicaux par suite de l'incidence de la mondialisation et de la concurrence. Il y a à peine quelques années, pour la plupart des gens, l'agriculture était toujours définie dans le sens traditionnel, c'est-à-dire se résumait à de la simple production primaire. Aujourd'hui, le paysage agricole englobe toute la chaîne alimentaire, de la production de produits bruts à la transformation et à l'empaquetage et, enfin, à la livraison au destinataire final, soit le consommateur.

Le secteur agricole est un élément vital du tissu économique de notre pays. Il a un défi à relever: augmenter la part des exportations de produits agricoles et agroalimentaires canadiens pour la faire passer de 3 p. 100 à 4 p. 100 d'ici à l'an 2005. Cela correspond à environ 40 milliards de dollars par an, comparativement au chiffre actuel d'environ 23 milliards de

value-added agricultural enterprises to process production here at home prior to export.

Much like business owners in other sectors of the Canadian economy, farmers operate businesses that do not run on a nine-to-five schedule. Therefore, our clients need increased hours of access and easier access to a wider variety of services.

We agree with recommendation number 17, that technological advances in banking, such as Interac, be leveraged to increase access and promote competition.

A recent Canadian survey shows that 50 per cent of our farmers plan to be utilizing the Internet by the year 2000.

The finance sector's involvement in light-vehicle leasing, as recommendation 21 asserts, also would increase access to services and increase competition in the marketplace, thereby benefiting consumers. Over the past few years leasing of light cars and trucks has increased substantially. In 1997 45 per cent of new retail vehicles were leased, up from some 4 per cent in 1989.

Due to the high cost of ownership, the popularity of farm equipment leasing also continues to rise. We are seeing evidence of that in the United States, where Farm Credit Leasing, created by a farmer-owned organization similar to FCC, reports that up to 75 per cent of farm equipment is being leased in certain areas.

In our daily business practice of building long-term relationships with rural Canadians, FCC strives to consistently meet the intent of recommendation number 53, which deals with open disclosure.

In sync with recommendation number 79, that each financial institution appoint an internal ombudsman, the FCC indeed has an independent, peer-loan-review board in each of the provinces. These boards provide a first recourse for consumers who wish to appeal an FCC decision whenever we decline a loan.

In 1997 the FCC commissioned the Angus Reid group to conduct a series of focus groups to pinpoint the barriers faced by producers. Results indicated that there was a real and pressing need for new products aimed at those entering farming or expanding an existing farm enterprise. Feedback from this and other research enabled the FCC to further refine its product concepts, and over the last 18 months we have introduced six new products. Three of them are geared to developing farmers and three of them match the repayment terms to new enterprises that take several years to realize a sufficient return.

dollars. La réalisation de cet objectif exigera un important investissement dans les entreprises agricoles à valeur ajoutée qui transforment les produits ici chez nous avant leur exportation.

Tout comme les entrepreneurs d'autres secteurs de l'économic canadienne, les agriculteurs exploitent des entreprises qui ne fonctionnent pas selon un horaire de neuf à cinq. C'est pourquoi nos clients ont besoin d'horaires d'accès prolongés et d'un accès plus facile à une plus vaste gamme de services.

Nous adhérons à la recommandation 17 selon laquelle il faut miser sur les innovations technologiques dans le domaine bancaire, comme par exemple l'Interac, pour améliorer l'accès et promouvoir la concurrence.

Un récent sondage mené au Canada a fait ressortir que 50 p. 100 de nos agriculteurs comptent utiliser l'Internet d'ici à l'an 2000.

La recommandation 21 affirme que l'intervention du secteur financier dans le crédit-bail de véhicules légers augmenterait l'accès aux services ainsi que la concurrence sur le marché, bénéficiant ainsi aux consommateurs. Le crédit-bail d'automobiles et de camions légers a beaucoup augmenté au cours des dernières années. En 1997, 45 p. 100 des nouveaux véhicules sur le marché de détail étaient offerts en crédit-bail, comparativement à seulement quelque 4 p. 100 en 1989.

Étant donné le coût élevé de la propriété, la popularité du crédit-bail pour le matériel agricole est lui aussi en train d'augmenter. Nous en voyons des preuves aux États-Unis, où la Farm Credit Leasing, créée par une organisation appartenant à des agriculteurs et semblable à la SCA, rapporte que jusqu'à 75 p. 100 du matériel agricole, dans certaines régions, est exploité en régime de crédit-bail.

Dans le cadre de notre travail quotidien d'établissement de relations à long terme avec des Canadiens ruraux, la SCA s'efforce en permanence de faire ce sur quoi porte la recommandation 53, traitant de la divulgation.

En conformité avec la recommandation 79, selon laquelle chaque institution financière devait désigner un ombudsman interne, la SCA a en effet dans chacune des provinces un comité indépendant d'examen des prêts par des pairs. Ces comités sont un mécanisme de premier recours pour les consommateurs désireux d'en appeler d'une décision de refus de consentir un prêt de la SCA.

En 1997, la SCA a demandé au groupe Angus Reid d'organiser une série de groupes de discussion dans le but de cerner les obstacles auxquels se trouvent confrontés les producteurs. Les résultats de cet exercice ont fait ressortir qu'il existe un besoin réel et pressant de nouveaux produits destinés à ceux qui se lancent dans l'agriculture ou qui élargissent une entreprise agricole existante. Les réponses ainsi obtenues et d'autres travaux de recherche ont permis à la SCA de peaufiner ses concepts en matière de produits, et nous avons, au cours des 18 derniers mois, lancé six nouveaux produits. Trois d'entre eux sont destinés aux agriculteurs en développement et trois d'entre eux offrent les mêmes conditions de remboursement que celles accordées aux nouvelles entreprises auxquelles il faut plusieurs années pour réaliser un rendement suffisant.

In concert with recommendation number 98, the FCC has recognized that the relationship it has developed with the communities served is broader than their business transactions. To strengthen partnerships with communities across Canada the FCC has recently introduced what we refer to as our "Community Relations Program", through which the FCC commits one per cent of its net income to meet the needs of charitable and not-for-profit community activities and programs.

The FCC is in agreement with recommendation 102, which urges financial institutions to find new and creative ways to address the problem of small business financing created by the frequent turnover of business account managers. I am pleased to report that the FCC has maintained a strong and stable presence in rural Canada. Approximately 80 per cent of our staff were born and raised on the farm, and I submit that they understand agriculture and farming, from the perspective of both the challenges involved and the opportunities available. They live in the communities where they work and they are highly knowledgeable about agriculture.

The FCC also agrees with recommendation 104, which calls for financial institutions to provide higher-risk borrowers with more innovative financing packages with an appropriate pricing. This is also an important issue for producers and agri-businesses delving into the value-added side — processing, and leading-edge processes.

Recommendation 107 urges financial institutions to pursue their knowledge-based initiatives with a focus on seed and venture capital. Agriculture, like other industries, faces the challenges of globalization, increased competition and deregulation. We have to transform our industry at an unprecedented pace. This is only possible with the acceleration of knowledge-based initiatives, especially in the field of new technologies, like production techniques, biotechnology and engineering, all of which need dollars, research and patience. That really creates an increased demand for seed and venture capital.

To quote Harold MacKay, "Change comes through the actions of leaders, entrepreneurs and innovators...We cannot ignore them or pretend that they do not exist." Speaking from an agricultural lender's perspective, the status quo is really not an option as the agricultural sector — indeed, the entire economy — continues to change.

As we evolve into a more global community there is a need for more than one model. There is a need for the larger, full-service-financial-institution provider, and I also submit there is a need for strong niche players. We believe that the Farm Credit Corporation fits that latter role as a niche player, as we focus exclusively on agriculture, with all its diversity of commodities and businesses.

Dans la veine de la recommandation 98, la SCA a reconnu que la relation qu'elle a établie avec les communautés qu'elle sert est plus étendue que les transactions elles-mêmes. Pour renforcer ces partenariats avec des localités un peu partout au Canada, la SCA a récemment lancé ce que nous appelons notre «Programme de relations communautaires», en vertu duquel la société contribue 1 p. 100 de ses revenus nets à la satisfaction des besoins des activités et programmes communautaires philanthropiques, et sans but lucratif.

La SCA appuie la recommandation 102, qui demande aux institutions financières de trouver des solutions nouvelles et originales au problème du financement des petites entreprises créé par le taux de roulement élevé des gérants de comptes d'entreprises. Je suis heureux de vous rapporter que la SCA a maintenu une présence solide et stable dans le Canada rural. Environ 80 p. 100 de nos employés sont nés et ont grandi à la ferme et je maintiens qu'ils comprennent l'agriculture et l'exploitation agricole, du point de vue et des défis à relever et des possibilités qui existent. Ils vivent dans les localités dans lesquelles ils travaillent et ont une connaissance approfondie de l'agriculture.

La SCA adhère également à la recommandation 104, demandant aux institutions financières d'offrir aux emprunteurs à haut risque des programmes de financement plus novateurs et à un prix approprié. Cette question est également importante pour les producteurs et les entreprises agroalimentaires qui s'intéressent à la transformation et autres processus révolutionnaires de création de valeur ajoutée.

La recommandation 107 exhorte les institutions financières à poursuivre leurs initiatives fondées sur le savoir en misant sur le capital-risque et le financement de démarrage. L'agriculture, comme d'autres industries, est confrontée aux défis de la mondialisation, de l'intensification de la croissance et de la déréglementation. Il nous faut transformer notre industrie à un rythme sans précédent. Cela n'est possible qu'avec l'accélération d'initiatives fondées sur le savoir, surtout en matière de nouvelles technologies — techniques de production, biotechnologie et génie — qui exigent toutes de l'argent, de la recherche et de la patience. C'est cela qui crée une augmentation de la demande de capital-risque et de fonds de démarrage.

Pour citer Harold MacKay, «Le changement est le résultat des actions des dirigeants, des entrepreneurs et des innovateurs... On ne peut pas fermer les yeux sur eux ou faire semblant qu'ils n'existent pas». Parlant aujourd'hui du point de vue d'un prêteur agricole, le statu quo n'est pas vraiment une formule à retenir étant donné que le secteur agricole — et en fait toute l'économie — continue de changer.

Au fur et à mesure que nous évoluons pour devenir une communauté davantage mondiale, il faudra plus qu'un seul modèle. On a besoin de l'institution financière plus grosse à guichet unique, et je pense également qu'on a besoin de solides intervenants dans les marchés à créneau. Nous croyons que la Société du crédit agricole s'inscrit parfaitement dans ce rôle d'intervenant de créneau, étant donné qu'elle se consacre exclusivement au secteur agricole, avec sa grande diversité de produits et d'entreprises.

As a vital component in the economy, the agricultural industry deserves considerable attention to ensure its challenges are not overlooked, while its opportunities are capitalized on.

I would like to commend the MacKay task force for their work in constructing a report that is both visionary and straightforward. We look forward to working in a spirit of partnership with other financial institutions as the agricultural industry continues to change and find opportunities to grow.

To conclude, Mr. Chairman, I believe that the Farm Credit Corporation is in an ideal position to adapt to the changes, both from an agricultural point of view and from a financial services perspective. We are very much open to discussing ways in which we can align our businesses with those recommendations that will be adopted by the federal government. We are wholly committed to the industry, striving not only to keep pace with the changes but, in actual fact, as our new vision states, to be leading the way in agriculture.

With that I will conclude, and I am open for questions, sir.

The Chairman: If I may ask you a general question, in your brief you indicate that you support a whole series of recommendations from the MacKay task force, but you do not indicate that you disagree with any. That sort of surprises me, just on the simple ground that, out of 124, I should have thought there were at least two or three you did not agree with. If you were just being careful, you do not really need to be with this committee. If there are recommendations that you do not agree with, can you tell us what they are and why?

Mr. Ryan: Mr. Chairman, when I drafted what I thought was the appropriate address for today, my intent was to look at the 124 recommendations and decide which ones most appropriately applied to agriculture and, specifically, which ones would be truly beneficial to agriculture. That was our point of view, and, knowing that we had 10 minutes to get our key points across, we adopted the position of looking at the ones we would be very much in favour of.

If I look at the 124 recommendations as a whole, though, I cannot honestly think of a single one that I could say is really going on the wrong track and should not be given further consideration.

The Chairman: So, to that extent, you are happy with the thrust or the basic direction?

Mr. Ryan: Very much so. I thought that the MacKay task force did an excellent job of creating a balance that did not put forward an either/or situation. They looked at this and said, "Okay, the industry is going to change whether we like it or not. Now what should be done to make it a more competitive financial services industry for Canada, and, indeed, on a global basis?

Senator Tkachuk: Mr. Ryan, just to deal more generally with competition in the industry, is Farm Credit Corporation a En tant que composante essentielle de l'économie, le secteur agricole mérite qu'on s'attarde sur son cas pour veiller à ce que les défis auxquels il est confronté ne soient pas ignorés pendant qu'on s'attache à maximiser ses possibilités.

J'aimerais féliciter le groupe de travail MacKay d'avoir produit un rapport qui est à la fois visionnaire et direct. Nous envisageons avec plaisir de travailler dans un esprit de partenariat avec d'autres institutions financières au fur et à mesure que le secteur agricole change et trouve des possibilités d'expansion.

En conclusion, monsieur le président, je pense que la Société du crédit agricole est idéalement placée pour s'adapter aux changements, du point de vue tant agricole que des services financiers. Nous sommes tout à fait disposés à discuter des façons dont nous pourrions aligner nos activités sur les recommandations qu'adoptera le gouvernement fédéral. Nous sommes pleinement engagés à l'égard de l'industrie, désireux que nous sommes non seulement de suivre le rythme du changement, mais en fait comme l'explique notre nouvelle vision, d'être le chef de file du financement agricole.

Je vais m'arrêter là et je suis prêt à répondre à vos questions.

Le président: Si vous permettez, j'aimerais vous poser une question d'ordre général. Dans votre mémoire, vous dites que vous appuyez toute une série de recommandations du groupe de travail MacKay, mais vous ne dites pas s'il y en a auxquelles vous êtes opposés. Cela m'étonne un petit peu: j'aurais tout simplement pensé qu'il y en aurait eu au moins deux ou trois sur les 124 qui ne vous conviendraient pas. Si vous vous êtes abstenus par prudence, cela n'est pas nécessaire avec le comité. S'il y a des recommandations auxquelles vous n'adhérez pas, pourriez-vous nous préciser lesquelles et pourquoi?

M. Ryan: Monsieur le président, lorsque j'ai rédigé le texte que je jugeais approprié pour l'occasion, mon objet était d'examiner les 124 recommandations et de décider lesquelles s'appliquaient à l'agriculture et, surtout, lesquelles seraient véritablement bénéfiques pour l'agriculture. C'était là notre préférence car, sachant que nous ne disposions que de dix minutes pour faire passer notre message, nous avons décidé de nous concentrer sur celles qui nous plaisaient vraiment beaucoup.

Si je regarde les 124 recommandations dans leur ensemble, je ne peux cependant pas en détacher une seule, bien franchement, dont je dirais qu'elle va tout à fait dans le mauvais sens et devrait donc être laissée de côté.

Le président: Vous êtes donc satisfaits de l'orientation générale?

M. Ryan: Tout à fait. Je trouve que le groupe de travail MacKay a fait un excellent travail en créant un équilibre qui n'annonce pas qu'il faut ou ceci ou cela. Il a examiné la situation et a dit: «Très bien, l'industrie va changer, qu'on le veuille ou non. Que faudrait-il faire pour que l'e secteur des services financiers soit plus concurrentiel au Canada ainsi qu'à l'échelle mondiale?»

Le sénateur Tkachuk: Monsieur Ryan, pour parler maintenant de facon plus générale de la concurrence au sein du secteur, la competitor to the banks or are you an auxiliary to the banks, or do you do joint projects with the banks?

Mr. Ryan: The simple answer is that it is a combination of all of those, but let me expand on that. In some situations we are a true competitor to the banks; in other cases we are very complementary — complementary from the point of view that we will look at the long-term financing requirements of the individual primary producer or agri-business, but we do not do the operating credits. In almost every single loan that we do have, or customer contact, another financial institution will have the line of credit.

In terms of working with the other financial institutions, one of the things that we have made a very conscious decision to do of recent date is to develop, as much as possible, alliances. Particularly, looking at the larger financial proposals, rather than taking the proposals on ourselves, we think it is better for us, better for the individual farmer or agri-business for us to be able to share that risk. So if the proposal is of a larger nature, we go out looking for a partner.

Senator Tkachuk: Let us put aside the credit unions because we know they are heavily involved in agricultural lending in Saskatchewan. Of the five major chartered banks, two of which are discussing the possibility of mergers, which of those are strong agricultural lenders and which have been slowly withdrawing from the industry?

Mr. Ryan: I am finding that you almost have to look at it by province, or at least by geographical sector, to determine who are the stronger players. On a regular basis we look at who is most active in the marketplace; we may find in one particular place the Bank of Commerce, in other communities the Royal Bank, and in still other communities the Bank of Montreal.

If my memory serves me correctly, I think it is the Royal Bank and CIBC following FCC in terms of who has the most dollars out in term lending.

Louise Neveu may be able to expand on that. I may have got the numbers wrong or not precisely right by province? I used Royal Bank and Bank of Commerce as examples, because I think it is Farm Credit Corporation, Royal Bank and Bank of Commerce as the top three.

Senator Tkachuk: As you probably know, we have had quite a number of presenters on the leasing side as well as on the insurance side, and the recommendations allowing that to happen within the bank branch, along with the sale of these products within the bank branch. In representing your corporation, you seem to be in favour of the expanded leasing provisions that MacKay recommends. Does Farm Credit do a lot of farm leasing at present? Can you do it now without this particular recommendation?

Société du crédit agricole est-elle un concurrent des banques ou bien un auxiliaire, ou alors entreprenez-vous des projets conjoints avec les banques?

M. Ryan: La réponse simple à votre question est que c'est une combinaison de tout cela, mais permettez-moi d'expliquer. Dans certaines situations, nous sommes un véritable concurrent des banques; dans d'autres, nous sommes très complémentaires — complémentaires dans le sens que nous examinons les besoins financiers à long terme du producteur primaire ou de l'entreprise agroalimentaire, mais nous ne nous occupons pas des crédits à l'exploitation. Dans le cas de presque tous les prêts que nous consentons et de presque toutes les relations de travail que nous avons avec des clients, c'est une autre institution financière qui aura la marge de crédit.

Pour ce qui est de travailler avec les autres institutions financières, l'une des choses que nous avons sciemment décidé de faire récemment c'est établir, dans toute la mesure du possible, des alliances. Plus particulièrement dans le cas des plus grosses propositions financières, au lieu d'assumer nous-mêmes ces propositions, nous pensons qu'il est préférable pour nous, et préférable pour l'agriculteur ou pour l'entreprise agroalimentaire, que nous partagions ce risque. Par conséquent, si la proposition a une certaine envergure, nous cherchons un partenaire.

Le sénateur Tkachuk: Laissons de côté les coopératives de crédit car nous savons qu'elles sont très actives sur le marché des prêts agricoles en Saskatchewan. Parmi les cinq grosses banques à charte, dont deux sont en train de discuter de la possibilité de trainment, lesquelles sont de grosses prêteuses agricoles et lesquelles se retirent progressivement du secteur agricole?

M. Ryan: Je trouve qu'il faut presque examiner la situation par province, ou en tout cas par secteur géographique, pour déterminer quels sont les gros joueurs. Nous surveillons régulièrement la situation pour savoir qui est le plus actif sur le marché. Dans un endroit, ce sera la Banque de commerce, dans d'autres localités, ce sera la Banque Royale, et dans d'autres encore, ce sera la Banque de Montréal.

Si ma mémoire est bonne, je pense que ce sont la Banque Royale et la CIBC qui suivent tout de suite derrière la SCA pour ce qui est de la valeur en dollars des prêts consentis.

Louise Neveu pourra peut-être vous fournir davantage de précisions là-dessus. Peut-être que je n'ai pas les bons chiffres en tête, ou en tout cas pas par province. J'ai utilisé la Banque Royale et la Banque de commerce comme exemples, car je pense que les trois premiers sont la Société du crédit agricole, la Banque Royale et la Banque de commerce.

Le sénateur Tkachuk: Comme vous le savez sans doute, nous avons entendu bon nombre de présentateurs représentant le secteur du crédit-bail et du secteur des assurances, ainsi que des recommandations que ces produits puissent être vendus, de la même façon que tous les autres produits, à la succursale bancaire même. Parlant au nom de votre société, vous semblez être en faveur des dispositions élargies en matière de crédit-bail que recommande le rapport MacKay. La Société du crédit agricole s'occupe-t-elle beaucoup à l'heure actuelle de crédit-bail agricole?

Mr. Ryan: No. Our act does not let us get into leasing on a direct basis. However, in looking at what is going on across the border, in their affiliates over there they are saying that leasing on the agricultural side is becoming more and more popular; in some cases up to 75 per cent of their lending is going out in the form of leases on the equipment side.

I find it interesting that some of our own Canadian farmers, particularly the new or the younger farmers, are more interested in acquiring a piece of equipment to work on the farm than they are in whether they own it or lease it. One of the advantages of leasing is that it allows them to acquire the equipment and put it to use on the farm without having to make a heavy down payment, and they also have a lower monthly payment.

In other words, they are more concerned with access to it than with how they will actually finance the equipment, whether through regular lending or a term of leasing. Therefore, I see it both as an opportunity for the farmer and as a benefit to the consumer, because it will be beneficial from the point of view that it will increase competition, and in turn that will, in the end, benefit the consumer.

Senator Tkachuk: In fact, however, at present you cannot lease heavy equipment?

Mr. Ryan: No. That is right. Not directly. It is not part of our mandate or our act.

Senator Callbeck: Certainly, coming from an agricultural province I recognize the importance of Farm Credit Corporation. In your presentation you talked about your growth over the past three years and I believe you said that from 1994 to 1995 you had new financing of \$600 million?

Mr. Ryan: Yes.

Senator Callbeck: In 1997-1998 you went up to \$1.5 billion, which is a tremendous increase. What are the major reasons for that increase?

Mr. Ryan: Well to go back, in 1993 the Farm Credit Corporation received a new mandate; at that time there were three or four major things that would allow us to be more active in the marketplace. First of all, there was a lifting of the authorization; at one point in time we could only authorize up to \$600,000 in total; that was lifted. Secondly, on a very positive basis, our new mandate allowed us to move in to support not just the primary producers but the agri-businesses, the value-added side. In addition to that, it allowed us to provide financing for people not necessarily working full time on the farm but combining farm income with off-the-farm income from another job.

Those factors clearly contributed to growth of Farm Credit Corporation. However, in addition to that, I must say in fairness, we have had a good agricultural economy. We have some Pouvez-vous faire ce genre de chose à l'heure actuelle en l'absence des mécanismes énoncés dans cette recommandation?

M. Ryan: Non. Notre loi habilitante ne nous autorise pas à nous occuper directement de crédit-bail. Cependant, si l'on regarde ce qui se passe de l'autre côté de la frontière, leurs filiales là-bas disent que le crédit-bail dans le secteur agricole devient de plus en plus populaire; dans certains cas, 75 p. 100 des prêts correspondent à du crédit-bail pour du matériel agricole.

Je trouve intéressant que certains agriculteurs canadiens, surtout parmi les nouveaux et les plus jeunes, sont plus intéressés à se procurer du matériel pour travailler sur la ferme, qu'ils en soient propriétaires ou qu'ils l'achètent en crédit-bail. L'un des avantages du crédit-bail est que cela leur permet de se procurer le matériel et de s'en servir à la ferme sans avoir à faire un gros versement initial, et leur versement mensuel est lui aussi plus petit.

En d'autres termes, ils sont plus intéressés par l'acquisition du bien que par la façon dont ils vont en financer l'achat, que ce soit au moyen d'un prêt ordinaire ou d'un arrangement de crédit-bail. Par conséquent, je vois cela comme étant et une possibilité intéressante pour l'agriculteur et un avantage pour le consommateur, car cela contribuera à augmenter la concurrence, ce qui doit en bout de ligne bénéficier au consommateur.

Le sénateur Tkachuk: Or, à l'heure actuelle, on ne peut pas acheter du matériel lourd au moyen du crédit-bail, n'est-ce pas?

M. Ryan: Non. C'est exact. Pas directement. Cela ne fait pas partie de notre mandat et n'est pas prévu dans notre loi habilitante.

Le sénateur Callbeck: Venant d'une province agricole, je suis bien sûre sensible à l'importance de la Société du crédit agricole. Dans votre présentation, vous avez parlé de la croissance que vous avez connue au cours des trois dernières années, et je pense vous avoir entendu dire qu'entre 1994 et 1995, vous avez consenti de nouveaux prêts d'une valeur de 600 millions de dollars. Est-ce bien cela?

M. Ryan: Oui.

Le sénateur Callbeck: En 1997-1998, cela est passé à 1,5 milliard de dollars, ce qui est une augmentation énorme. Quelles sont les principales raisons de cette augmentation?

M. Ryan: Eh bien, remontons un petit peu en arrière. En 1993, la Société du crédit agricole a reçu un nouveau mandat; à l'époque, il y avait trois ou quatre éléments importants qui allaient nous permettre d'être plus actifs sur le marché. Premièrement, il y a eu l'élimination de la nécessité d'obtenir une autorisation; en effet, à une époque, on ne pouvait autoriser que jusqu'à 600 000 \$ en tout; cela a été supprimé. Deuxièmement, ce qui était très positif, notre nouveau mandat nous permettait de venir en aide non seulement aux producteurs primaires mais également aux entreprises agroalimentaires, c'est-à-dire le volet à valeur ajoutée. En plus de cela, nous avons été autorisés à offrir du financement à des personnes qui ne travaillaient pas forcément à temps plein à la ferme mais qui avaient aussi un revenu en provenance d'un emploi à l'extérieur de la ferme.

Ces facteurs ont clairement contribué à la croissance de la Société du crédit agricole. Cependant, en plus de cela, je dois dire, pour être juste, que nous avons eu une bonne économie agricole. problems right now, but if we look back to the period from 1993 to 1997, it was good: commodity prices were good; we had a stable interest-rate environment; and we had expansion in the marketplace from an agricultural point of view. Clearly, demand and the need for the services was there, and the expanded mandate we were provided with in 1993 allowed us to respond to that.

Senator Callbeck: Does the change in your mandate in 1993 mean that all part-time farmers can get financing from you?

Mr. Ryan: Yes, it does.

Senator Callbeck: Their income off the farm does not have to be a certain percentage?

Mr. Ryan: No, it does not. Let me just confirm that with my colleague here.

The Chairman: May I just ask for an element of explanation here? If I lived somewhere north of Toronto and had 10 acres with a small vegetable garden from which I sold part of the vegetables, do you mean to say that I would classify as a farmer under the FCC definition, and I would be eligible for an FCC loan?

Mr. Ryan: I do not think we would want to go that far. What we are financing is the primary producer; so if it is some person operating on a very small scale, I do not think that person would be eligible. Moreover, on the value-added side, we have a requirement that it has to be farmer-controlled. In other words, if a number of people got together to look for financing from Farm Credit on the value-added side, say for a seed-cleaning operation, it would have to be farmer-controlled before we could assist.

Senator Meighen: Can we just be a little more precise? Suppose 60 per cent of my income comes from non-farming activities; am I eligible?

Mr. Ryan: From non-farming income?

Ms Louise Neveu, Executive Vice-President and Chief Operating Officer, Farm Credit Corporation: Yes.

Senator Meighen: Therefore, I am eligible for a loan. Does the loan have to be related to farming activities? If so, to what extent? Is growing Christmas trees, for example, a farming activity? Is rearing rainbow trout in a pond a farming activity? Is renting out to tourists some cabins on my land alongside the lake that I border on a farming activity?

Mr. Ryan: The answer is yes to the first couple of points. Certainly, rearing rainbow trout — or aquaculture in general — is covered; yes, very clearly. In fact, over the last couple of years we have had a substantial growth in that particular area because there is a real gap in the marketplace. We look at that as farming, but on the fishery side of things. Christmas tree growers is another category that would be eligible.

As it relates to the tourism side of things, however, I would have to defer to Louise on that one.

Nous connaissons quelques problèmes à l'heure actuelle, mais si l'on remonte à la période allant de 1993 à 1997, la situation était très bonne: le prix des denrées était bon, nous avions un taux d'intérêt stable et le marché agricole était en pleine expansion. La demande et le besoin en matière de services étaient là, et le mandat élargi qu'on nous a donné en 1993 nous a permis d'y réagir.

Le sénateur Callbeck: Le changement apporté à votre mandat en 1993 signifie-t-il que tous les agriculteurs à temps partiel peuvent obtenir du financement auprès de vous?

M. Ryan: Oui.

Le sénateur Callbeck: Ne faut-il pas que leur revenu en provenance d'un emploi hors-ferme corresponde à un certain pourcentage?

M. Ryan: Non. Permettez-moi tout de même de confirmer cela avec ma collègue ici présente.

Le président: Puis-je vous demander une petite explication? Si j'habitais quelque par au nord de Toronto et que j'avais dix acres avec un petit potager et que je vendais une partie des légumes produits, serais-je admissible en tant qu'agriculteur en vertu de la définition de la SCA et pourrais-je obtenir auprès d'elle un prêt?

M. Ryan: Je ne pense pas que nous voudrions aller jusque-là. Nous finançons le producteur primaire; une personne qui aurait une production de très petite échelle ne serait sans doute pas admissible. D'autre part, côté valeur ajoutée, nous avons une exigence: il faut que l'activité soit contrôlée par des agriculteurs. En d'autres termes, si un groupe de personnes s'organise et demande du financement auprès de la Société du crédit agricole côté valeur ajoutée, mettons, pour une usine de nettoyage de semence, il faudrait que l'activité soit contrôlée par des agriculteurs pour que nous puissions assurer un financement.

Le sénateur Meighen: Pourrait-on être un tout petit peu plus précis? Supposons que 60 p. 100 de mes revenus proviennent d'activités non agricoles. Suis-je admissible?

M. Ryan: De revenus non agricoles?

Mme Louise Neveu, vice-présidente exécutive et chef des opérations, Société du crédit agricole: Oui.

Le sénateur Meighen: Je serais donc admissible à un prêt. Le prêt doit-il être lié à des activités agricoles? Dans l'affirmative, jusqu'à quel point? La production de sapins de Noël, par exemple, est-ce une activité agricole? Un bassin d'élevage de truites arc-en-ciel est-cel une activité agricole? La location à des touristes de petites cabanes sur mes terres en bordure du lac est-ce une activité agricole?

M. Ryan: La réponse est oui pour les premières questions. L'élevage de truites arc-en-ciel — l'aquaculture en général — est couvert; oui, c'est très clair. En fait, depuis quelques années, il y a une croissance marquée dans ce secteur car il y a vraiment un trou sur ce marché. Nous voyons cela comme une activité agricole, mais plutôt côté pêche. Les cultivateurs de sapins de Noël correspondent à une autre catégorie, qui serait admissible.

Pour ce qui est de l'aspect tourisme, il me faudrait faire appel à Louise pour répondre.

33-15

Ms Neveu: In all these instances we ask for the business plans; that, of course, is the first premise.

For instance, if you are dentist and basically you are looking for a tax haven and this is a sideline, you are not one of those people we would normally be lending to; it is not for that kind of investment. But if you have a viable farm operation, and as an agri-business venture you are operating —

Senator Meighen: I am also a dentist, by the way.

Ms Neveu: — and you are operating this third business, which is tourism, you would be eligible.

Senator Callbeck: With respect to your growth, has the percentage increase since the change in your mandate in 1993 been more significant in some provinces?

Mr. Ryan: Generally, we have seen a dramatic increase in every province across the country; to be more specific, I would have to go to the operation side of things.

Ms Neveu: It is very general across the country.

Senator Callbeck: I wanted to ask you about something called the Rural Enterprise Loan Fund; I understand that you are partnering that with the Business Development Bank and the credit unions in Ontario?

Mr. Ryan: Yes.

Senator Callbeck: I gather that that helps rural people get enough capital and enough credit history to get involved in a small business.

Mr. Ryan: That is our first endeavour in that particular area over in Ontario, and, yes, you are correct that it is a joint initiative with the Business Development Bank and the credit unions.

The intent really is to help people, as you have indicated, who have not had a credit history. If they have not been able to get financing through normal sources, they can start out with a very small loan from us — like \$1,000 — and, when they pay that back, they get their second \$1,000. Then over about three consecutive loans we would expect them to establish a credit history that would be sufficient for them to be able to go and, hopefully, borrow from the normal circles.

Senator Callbeck: Are you thinking of expanding that? I am thinking of my own province of Prince Edward Island.

Mr. Ryan: I think it would be premature at this point in time to say yes, categorically. It is a pilot project. We only started it a few months ago in Ontario and we would like to see how that works out and see what the benefits are. With any of those things we like to try to do it in partnership with others; where there are opportunities and there are partners, we are certainly willing to look at them, but it is not a carte blanche "Yes" at this point in time.

Mme Neveu: Dans tous ces cas, nous demandons de voir les plans d'entreprise. C'est là, bien sûr, la première condition.

Par exemple, si vous êtes dentiste et que vous cherchez surtout un abri fiscal et que c'est une activité secondaire, vous ne faites pas partie des gens à qui on prêterait en règle générale; ce n'est pas prévu pour ce genre d'investissement. Mais si vous avez une exploitation agricole viable et qu'en tant qu'entrepreneur agricole vous exploitez...

Le sénateur Meighen: Je suis dentiste, en passant.

Mme Neveu: ... et vous exploitez cette troisième activité, qui est touristique, vous seriez admissible.

Le sénateur Callbeck: En ce qui concerne votre croissance, le pourcentage de l'augmentation depuis le changement de votre mandat en 1993 a-t-il été plus élevé dans certaines provinces comparativement à d'autres?

M. Ryan: Nous avons, dans l'ensemble, constaté une augmentation marquée dans toutes les provinces du pays. Pour vous donner une réponse plus précise, il faudrait regarder du côté opérations.

Mme Neveu: C'est très général à l'échelle du pays.

Le sénateur Callbeck: Je voulais vous interroger au sujet de quelque chose qui s'appelle le Rural Enterprise Loan Fund; si j'ai bien compris, vous êtes en partenariat pour cela avec la Banque fédérale de développement et les coopératives de crédit de l'Ontario. Est-ce bien cela?

M. Ryan: Oui.

Le sénateur Callbeck: Si j'ai bien compris, cela vise à aider les habitants des régions rurales à obtenir suffisamment de capitaux et suffisamment d'antécédents en matière de crédit pour se lancer dans la petite entreprise.

M. Ryan: C'est notre première initiative dans ce domaine en Ontario et, vous avez raison, il s'agit d'une initiative conjointe avec la Banque de développement et les coopératives de crédit.

L'objet, en vérité, est d'aider les gens, comme vous l'avez dit, qui n'ont pas d'antécédents en matière de crédit. S'ils n'ont pas pu obtenir du financement auprès des sources habituelles, ils peuvent commencer avec un tout petit prêt consenti par nous — 1 000 \$, par exemple — et, une fois qu'ils ont remboursé cela, ils ont leur deuxième prêt de 1 000 \$. Au bout de trois prêts consécutifs, ils auraient des antécédents suffisants, nous l'espérons, pour pouvoir emprunter auprès de prêteurs classiques.

Le sénateur Callbeck: Envisagez-vous d'élargir cela? Je songe à ma propre province, l'Île-du-Prince-Édouard.

M. Ryan: Je pense qu'il serait à ce stade-ci prématuré de répondre par un oui catégorique. Il s'agit d'un projet pilote. Nous l'avons lancé il y a tout juste quelques mois en Ontario, et nous aimerions attendre de voir comment cela va fonctionner et quels avantages en découleront. Dans le cas de toutes ces choses, nous essayons toujours de travailler en partenariat avec d'autres; lorsqu'il existe des possibilités et qu'il y a des partenaires, nous sommes bien sûr intéressés à examiner la situation, mais à ce stade-ci, on ne donne pas carte blanche.

Senator Callbeck: The MacKay report recommended that under the Farm Credit Act moveable personal property should be allowed to be used as security; how do you feel about that?

Mr. Ryan: It is fine on our part. You are talking about just in farm credit in general? Yes, because we do take that as security now

Senator Callbeck: Oh, you do?

Mr. Ryan: Yes, we do. The expansion of the 1993 act, if I am not mistaken, allows us to do that; it has only been in the last two years that we have been in that, though. It has, I think, allowed the farming community another alternative in personal-property lending.

Senator Meighen: Mr. Ryan, obviously you are doing very well, generating a profit for eight consecutive years, and you are obviously filling a need, since there are lots of customers out there and you are growing.

Just going back tangentially, perhaps, to the subject that I asked you about on that supplementary question, originally, if I am not mistaken, the FCC was created to fill a void or respond to a need that apparently was not being met. Do you still view yourself as doing that or do you see yourself differently now?

Mr. Ryan: I think we see ourselves as much more than that. There is a need out there, clearly; we are in some cases, as I said in response to an earlier question, very much on a competitive basis with the financial institutions. The farming community has said that they look at us as an alternative; they want to be able to come and talk to people who understand agriculture.

As I mentioned earlier, 80 per cent of our employees come from the farm, so they understand farming very well. That does not mean, though, that we are out there competing just on what I refer to as price alone. I think our expertise and understanding of agriculture has been of significant benefit to our customers, and we want to be out there as a solid alternative for the agricultural community.

Certainly, they can get money, but there is more to it than just money itself with the agricultural expertise that we can bring to the table from a lending perspective.

Senator Meighen: That is very laudatory, but I am wondering, in addition to the relationships you indicate you have built up between your employees and customers and the approach you have taken and the innovative products you have developed, is there anything else that gives you some advantage over, let us say, one of the chartered banks? Do you, for example, have access to any monetary guarantees by the Government of Canada or otherwise?

Mr. Ryan: I think things have changed quite dramatically with Farm Credit Corporation. At one point in time we were fully financed or supported by the Consolidated Revenue Fund; we no longer have access to the Consolidated Revenue Fund for the long-term borrowings that we need. We have had access to

Le sénateur Callbeck: Le rapport MacKay recommande qu'en vertu de la Loi sur le crédit agricole les biens personnels meubles puissent servir de garantie. Qu'en pensez-vous?

M. Ryan: Cela nous convient parfaitement. Vous parlez de cela dans le contexte du crédit agricole seulement? Oui, car nous acceptons déjà cela comme garantie à l'heure actuelle.

Le sénateur Callbeck: Vraiment?

M. Ryan: Oui. Si je ne m'abuse, la loi de 1993 a été élargie pour nous permettre de faire cela; cela ne fait cependant que deux ans que nous travaillons de cette façon. Je pense que cela a fourni au secteur agricole une autre possibilité en matière de prêts pour biens meubles.

Le sénateur Meighen: Monsieur Ryan, vous vous portez manifestement très bien, ayant réalisé un profit pendant huit années de suite, et vous satisfaisiez manifestement un besoin, étant donné que vous avez beaucoup de clients et que vous êtes en expansion.

Pour revenir, peut-être par voie de tangente, à la question que je vous ai posée tout à l'heure dans le cadre de ma question supplémentaire originale, si je ne m'abuse, la SCA a été créée pour remplir un vide ou satisfaire un besoin qui n'était apparemment pas satisfait. Avez-vous toujours le sentiment de faire cela ou bien vous voyez-vous différemment maintenant?

M. Ryan: Je pense que nous nous voyons comme étant beaucoup plus que cela. Il existe, certes, un besoin; dans certains cas, comme je l'ai dit en réponse à une question précédente, nous livrons concurrence aux institutions financières. La communauté agricole a dit qu'elle nous perçoit comme étant une solution de rechange. Les agriculteurs veulent pouvoir venir et parler à des personnes qui comprennent l'agriculture.

Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, 80 p. 100 de nos employés ont grandi sur des fermes et comprennent donc très bien l'agriculture. Cela ne veut cependant pas dire que nous sommes en train de livrer concurrence aux autres sur le marché sur le plan prix uniquement. Je pense que nos compétences et notre compréhension en matière d'agriculture ont beaucoup bénéficié à nos clients, et nous voulons être présents sur le marché comme solide solution de rechange pour le milieu agricole.

Les gens peuvent certainement obtenir de l'argent, mais on leur offre plus que de l'argent avec les connaissances agricoles que nous apportons à la table dans le contexte des prêts.

Le sénateur Meighen: Tout cela est très élogieux, mais je me demande si, en plus des relations que vous dites avoir établies entre vos employés et leurs clients et de l'approche que vous avez prise et des produits novateurs que vous avez mis au point, il y a autre chose qui vous donne un certain avantage par rapport à, mettons, l'une des banques à charte? Avez-vous, par exemple, accès aux garanties monétaires du gouvernement du Canada ou autre?

M. Ryan: Je pense que les choses ont beaucoup changé en ce qui concerne la Société du crédit agricole. À une époque, nous étions entièrement financés ou appuyés par le Fonds du revenu consolidé; nous n'avons plus accès au Trésor pour les emprunts à long terme dont nous avons besoin. Nous avions accès à un short-term funding from the Consolidated Revenue Fund but at the end of this fiscal year that will be gone also. So there is nothing that we would be able to get in terms of cheap access to financing.

We need to borrow our money on the open markets and, of course, we very clearly borrow it on a competitive basis so that we, in turn, can lend it back out to our farming community, but we do not receive guarantees from the federal government in terms of direct guarantees on the loans that we provide.

Senator Meighen: Do I understand you correctly that, as at the end of this year, you will be on exactly the same footing as any other "bank"?

Mr. Ryan: From the point of view of a broad perspective, yes. However, we did receive funding from the federal government several years ago, when we had severe financial problems within the corporation. That goes back to the late 1980s or early 1990s, when there was a capital injection from the federal government.

It could be argued that because we got that capital injection we are on an unfair playing field. One of the things I wanted to bring out in my report is that we have had eight years of solid profit. Those eight years of solid profit, in terms of our equity today, represent about half the equity within the corporation itself. We do pay taxes; we do pay, or have the provision to pay, dividends — and for a few years we paid dividends and for one particular year we did not. So the playing field is getting more and more level.

Senator Meighen: So your profit, then, stays within your corporation; it does not go back to the government via the Consolidated Revenue Fund?

Mr. Ryan: It does not go back to the Consolidated Revenue Fund, but there is a provision by which, on an annual basis, we decide whether to declare dividends, which would, in turn, go back to the government. The policy approved by the board is that 10 per cent of the net profits after one-time gains could be declared as dividends.

Senator Meighen: You will have noticed, I am sure, as did all of us, that the MacKay task force decided not to deal in any depth or to any extent with Crown corporations such as the FCC. I must say I found that a little surprising, but given what you have said to me and to other senators today, and given that MacKay is clearly in favour of increased competition and opening up the marketplace and providing greater flexibility so as to offer a wider range of products to customers, why do you not just cut this tie with government, whatever it may be? Get out and start your Farm Credit Bank, period. You can be the first president and we will get Senator Tkachuk to be the first customer. Why keep fiddling around with the government? You will have cut all the umbilical cords, you tell me, as of the end of this year.

financement à court terme en provenance du Trésor public, mais à la fin de l'exercice financier en cours, cela ne sera plus possible non plus. Nous n'avons donc pas accès à du financement bon marché

Il nous faut emprunter notre argent sur les marchés ouverts et, bien sûr, nous cherchons à obtenir les conditions les plus compétitives qui soient de façon à pouvoir à notre tour prêter cet argent à la communauté agricole, mais nous ne bénéficions pas de garanties directes du gouvernement fédéral pour les prêts que nous consentons.

Le sénateur Meighen: Ai-je bien compris qu'à la fin de l'année en cours, vous serez sur un pied d'égalité avec toutes les autres «banques»?

M. Ryan: Oui, du point de vue de la perspective d'ensemble. Nous avons cependant reçu du financement du gouvernement fédéral il y a plusieurs années, lorsque nous avons connu de très sérieuses difficultés financières. Cela remonte à la fin des années 80 ou au début des années 90. Il y a alors eu injection de capitaux par le gouvernement fédéral.

L'on pourrait arguer que parce que nous avons eu cette injection de capitaux, le terrain de jeu est maintenant inégal. L'une des choses que j'ai voulu faire ressortir dans mon rapport est que nous avons enregistré huit années de solides profits. Ces huit années de solides profits représentent à peu près la moitié des avoirs actuels de la société elle-même. Nous payons des impôts; nous payons, ou avons les fonds nécessaires pour payer des dividendes — et pendant quelques années nous avons payé des dividendes, mais il y a une année où nous ne l'avons pas fait. Le terrain de jeu est donc en train de devenir de plus en plus égal.

Le sénateur Meighen: Vos profits, donc, restent à l'intérieur de la société; ils ne sont pas retournés au gouvernement via le Trésor public, n'est-ce pas?

M. Ryan: Cet argent ne retourne pas au Trésor, mais il y a une disposition en vertu de laquelle, chaque année, nous décidons si nous allons ou non déclarer des dividendes qui, eux, retourneraient au gouvernement. La politique approuvée par le conseil d'administration est que 10 p. 100 des profits nets après rajustement pour les bénéfices exceptionnels pourraient être déclarés comme dividendes.

Le sénateur Meighen: Vous aurez remarqué, j'en suis certain, comme nous tous, que le groupe de travail MacKay a décidé de ne pas traiter en profondeur des sociétés d'État comme la SCA. Je dois dire que j'ai trouvé cela quelque peu étonnant, mais vu ce que vous nous avez dit, à moi et aux autres sénateurs, aujourd'hui, et vu que MacKay est clairement en faveur d'une augmentation de la concurrence, de l'ouverture du marché et d'une plus grande souplesse permettant d'offrir une plus vaste gamme de produits aux consommateurs, pourquoi ne couperiez-vous tout simplement ce lien, quel qu'il soit, avec le gouvernement? Allez-y et lancez votre banque de crédit agricole, un point c'est tout. Vous pourrez en être le premier président et on s'organisera pour que le sénateur Tkachuk soit le premier client. Pourquoi continuer de bricoler des choses avec le gouvernement? D'après ce que vous me dites, vous aurez coupé tous les cordons ombilicaux d'ici la fin de l'année.

Mr. Ryan: I think at the end of the day that will be a government decision. I did not come here today to promote being privatized or anything like that. I do think, though, that Farm Credit, because it is rural-based, with 100 offices and all of its employees located in rural Canada, is playing a very significant role there.

Senator Meighen: I agree.

Mr. Ryan: And I would hope, as we move forward and start looking at the alternatives, that Farm Credit will come back to the table and ask, perhaps, what more it could be doing.

Senator Meighen: Well, if I were the minister or the prime minister — which is not totally likely within the next couple of months or maybe even years — and I were to wave my pen, or whatever one does, and say, "Right, you are on your own", would you be upset?

Mr. Ryan: I think we would have to look at the implications to the corporation itself. I think it is certainly an alternative or an option but, quite frankly, we in the corporation have not gone to the point of considering whether this is an option that we should be pursuing at this point in time.

Senator Meighen: Your critics say, of course, that you have an unfair advantage. Now you have explained to us that in your view you do not.

Mr. Ryan: Right.

Senator Meighen: Then what is the advantage of being half pregnant? Why not be one or the other? Either you are a creation, a child and a dependant of the government or you are out on your own.

Mr. Ryan: I really do believe that at the end of the day it is the government that will have to decide that, not me.

The Chairman: I think the point the witness is trying to make is that that is a policy statement.

Senator Meighen: I just asked whether he would be in favour or would he be upset.

The Chairman: I understand that and I think your logic is quite irrefutable.

Senator Oliver: Mr. Ryan, I agree with the line of questioning that Senator Meighen has been putting to you, but leaving that for the moment, let me ask you how competitive you are; what rate do you charge compared to banks for the kind of financing that you do for farmers? Is it higher or lower, or about the same? And what type of security do you take vis-à-vis the banks?

Mr. Ryan: Generally speaking, our rates would be a quarter-point to a half-point higher.

Senator Oliver: Is that all?

Mr. Ryan: Yes, than what you would find in the other financial institutions.

M. Ryan: Je pense qu'en bout de ligne, ce sera une décision du gouvernement. Je ne suis pas venu ici aujourd'hui pour promouvoir la privatisation ou autre chose du genre. Je pense néammoins que la Société du crédit agricole, parce qu'elle a une base agricole, avec 100 bureaux et tous ses employés éparpillés dans le Canada rural, joue là un rôle très important.

Le sénateur Meighen: Je suis d'accord avec vous là-dessus.

M. Ryan: Et j'ose espérer qu'au fur et à mesure qu'on avance et qu'on commence à examiner les solutions de rechange, la Société du crédit agricole reviendra à la table et demandera peut-être ce qu'elle pourrait faire de plus.

Le sénateur Meighen: Eh bien, si j'étais le ministre ou le premier ministre — ce qui est très peu probable au cours des prochains mois, voire même des prochaines années — et si je secouais mon stylo ou autre et disais: «D'accord, vous vous débrouillez tout seul maintenant», cela vous ennuierait-il?

M. Ryan: Je pense qu'il nous faudrait examiner les conséquences pour la société elle-même. Je pense qu'il s'agit, certes, d'une possibilité ou d'une option mais, bien franchement, nous autres à la société n'en sommes pas arrivés au point où nous nous demandons s'il s'agit là d'une possibilité que nous devrions poursuivre à ce stade-ci.

Le sénateur Meighen: Vos critiques disent, bien sûr, que vous avez un avantage injuste. Vous venez de nous expliquer que d'après vous ce n'est pas le cas.

M. Ryan: C'est exact.

Le sénateur Meighen: Alors quel est l'avantage d'être à moitié enceinte? Pourquoi ne pas être ou tout l'un ou tout l'autre? Ou vous êtes une création, un enfant et vous dépendez du gouvernement, ou vous êtes autonome.

M. Ryan: Je pense vraiment qu'en bout de ligne ce sera le gouvernement qui devra décider de cela, et pas moi.

Le président: Je pense que ce qu'essaie de dire le témoin est que c'est là un énoncé de politique.

Le sénateur Meighen: Je demandais tout simplement s'il serait en faveur ou si cela l'ennuierait.

Le président: Je comprends cela et je trouve votre logique tout à fait irréfutable.

Le sénateur Oliver: Monsieur Ryan, j'approuve le sens dans lequel allaient les questions du sénateur Meighen, mais laissons cela de côté un instant, et permettez-moi de vous demander dans quelle mesure vous êtes compétitifs? Quel taux imposez-vous comparativement aux banques pour le genre de financement que vous offrez aux agriculteurs? Est-il supérieur, inférieur, ou à peu près le même? Et quel genre de garanties prenez-vous comparativement aux banques?

M. Ryan: De façon générale, nos taux seraient supérieurs d'un quart à un demi-point.

Le sénateur Oliver: C'est tout?

M. Ryan: Oui, par rapport à ce que vous trouveriez dans d'autres institutions financières.

Senator Oliver: Do you charge any farmers prime plus three, four, five or six?

Mr. Ryan: No.

Senator Oliver: What is the highest you would charge?

Mr. Ryan: Our rates would be prime plus two and a quarter — in that range. That is what we, internally, have set as a target for the corporation. We are finding — and I think this has come out in the MacKay task force — that you have to look at what degree of risk you are actually taking. We have, as a corporation, moved to a more customized interest rate based on the risk itself. We still have, I think, some room to move in that particular area.

As we do more on the value-added side, we find, for example, that it should dictate a different rate than what we would see in the primary producer. I am making a general statement here, as I hope you can appreciate, but we have to look at the individual risk associated with it and price it accordingly.

Senator Oliver: But your security is just like the banks'?

Mr. Ryan: The security would be very similar, yes. You will note one difference, though: when you start looking at the overall rate structure, you will find that within Farm Credit we are not heavy on the side of fees.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: The questions of my colleague, Senator Meighen, are very interesting. But I would like to ask you a question from another angle. You are a specialized bank that is under federal government jurisdiction.

Is there a specialized commercial bank that competes directly with you in this sector or are you the only ones whose vocation it is to help out farmers and the agricultural sector?

[English]

Mr. Ryan: We are solely focused on agriculture. You will not find any other financial institution whose sole business is agriculture. In addition to that, we are totally rural based, so we represent the interests of rural Canada.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: If we opened up the market to foreign banks, are there any foreign banks that specialize in agriculture?

[English]

Mr. Ryan: To my knowledge, no. I think we are seeing situations where foreign banks come in and they have particular niches; some are looking at just financing very large transactions. I think Global Bank is one. If you look in terms of Wells Fargo, they are very clearly focused on small business and smaller amounts. I think the unique thing about Farm Credit is that it is

Le sénateur Oliver: Imposez-vous à certains agriculteurs le taux préférentiel plus trois, quatre, cinq ou six?

M. Ryan: Non.

Le sénateur Oliver: Quel est le taux le plus élevé qu'il vous arrive d'imposer?

M. Ryan: Notre taux se situe aux environs du taux préférentiel plus deux et quart. Cela correspond à ce que nous nous sommes fixé comme objectif, à l'interne. Nous trouvons — et je pense que cela est ressorti dans les travaux du groupe de travail MacKay — qu'il vous faut examiner le degré de risque que vous prenez véritablement. En tant que société, nous sommes passés à un taux d'intérêt établi un peu plus sur mesure, en fonction du risque lui-même. Je pense que nous avons toujours un peu de place pour manoeuvrer sur ce plan-là.

Au fur et à mesure que nous nous occupons de plus en plus du volet agricole à valeur ajoutée, nous trouvons, par exemple, que le taux applicable devrait être différent de celui qui s'appliquerait au producteur primaire. Je fais ici une déclaration générale, et j'espère que vous la comprendrez ainsi, mais il nous faut examiner le risque individuel qui s'y rattache et établir le prix en conséquence.

Le sénateur Oliver: Mais sur le plan garanties, c'est comme à la banque?

M. Ryan: Les garanties seraient semblables, oui. Vous remarquerez cependant une différence: lorsque vous commencez à regarder le barème de tarifs dans son ensemble, vous trouverez qu'au crédit agricole, ce n'est pas très lourd côté frais.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Les questions de mon collègue le sénateur Meighen sont très intéressantes. J'aimerais vous poser une question sous un autre angle. Vous êtes une banque spécialisée qui relève du gouvernement fédéral.

Est-ce qu'il y a une banque spécialisée commerciale qui vous fait concurrence directement dans ce secteur ou êtes-vous les seuls ayant comme vocation de faire vivre les fermiers ou le domaine de l'agriculture?

[Traduction]

M. Ryan: Nous nous intéressons exclusivement à l'agriculture. Vous ne trouverez pas d'autres institutions financières qui se consacrent exclusivement à l'agriculture. Par ailleurs, notre base est entièrement agricole, alors nous représentons les intérêts du Canada rural.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Si on ouvrait le marché aux banques étrangères, est-ce qu'il y a des banques étrangères qui sont spécialisées dans le domaine agricole?

[Traduction]

M. Ryan: À ma connaissance, non. Je pense que nous voyons des situations où des banques étrangères viennent et ont des créneaux particuliers; certaines ne s'intéressent qu'au financement de très grosses transactions. Je pense que la Global Bank serait un exemple. Si vous regardez Wells Fargo, cette institution-là est très clairement axée sur la petite entreprise et de plus petits montants. just agricultural, focused on the primary producer and the value-added side. Louise, would you like to add anything?

Ms Neveu: Global Bank would be the one that comes to mind most easily, because they are, obviously, a co-operative with their roots in agriculture, as well, and so they come into the U.S. and Canadian markets looking first for that sector.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I see on page 11 of the English version of your brief that Quebec has \$731 million in its loans portfolio and Ontario \$1,500 million. Is it because the Quebec corporation is active in the same sector and grants loans to the same clientele, or is it because the caisses populaires are there? How do you explain that Quebec's loans only amount to half of those of Ontario?

Ms Neveu: In Quebec, the Société du financement agricole is a parallel provincial agency that competes against us. It has an interest rate that is subsidized up to \$250,000 per client. They also have a grant for young farmers, depending upon their agricultural training, and this is an excellent program. They encourage young people to pursue post-secondary studies in the field of agriculture, and they give grants for this. It isn't enormous, but there are small grants for training.

In the agricultural sector in Quebec, we are generally the second lender or else the lender that comes into play behind the Société du financement agricole. Loans granted by the Société du financement agricole are guaranteed by the banks. The caisses populaires are first, followed by the Banque Nationale.

Senator Hervieux-Payette: Therefore, the people who work in Quebec have analysts for the various files. And the financial transaction is done in an established financial institution?

Ms Neveu: Yes.

Senator Hervieux-Payette: Whereas in your case you act in the same way as a bank, correct?

Ms Neveu: Yes.

Senator Hervieux-Payette: There is nevertheless quite a difference. In any event, I note that in various sectors in Quebec we are ahead in the area of competition. Take, as an example, an established farm that wants to do research and that qualifies for the research tax credit. Could we picture a client who would have a file with you, who would reinvest a portion of his profits in research and who would ask for farm credit? You will support him. In other words, do you have the necessary expertise to get into the financing of research on a new process or a new product?

Ms Neveu: At the present time, we have no mechanism. As far as the venture capital that you speak of is concerned, we don't yet have the necessary mandate, but it is something that might interest us. However, at present, it would have to be a loan, in the form of

Je pense que ce qui fait l'unicité de la Société du crédit agricole est qu'elle se limite à l'agriculture et vise le producteur principal et le volet à valeur ajoutée. Louise, aimeriez-vous ajouter quelque chose?

Mme Neveu: La Global Bank serait l'exemple qui me viendrait tout de suite à l'esprit, car il s'agit, bien sûr, d'une coopérative qui a également ses racines dans l'agriculture. Alors elle parcoure les marchés américains et canadiens en visant tout d'abord ce secteur-là.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je note à la page 12 de votre mémoire que le Québec a 731 millions de dollars dans son portefeuille de prêts et l'Ontario 1 500 millions. Est-ce parce que la société québécoise oeuvre dans le même secteur et consent des prêts à la même clientèle, ou est-ce parce que les caisses populaires sont présentes? Comment expliquez-vous que le Québec n'a que la moitié des prêts par rapport à l'Ontario?

Mme Neveu: Au Québec, la Société du financement agricole est une agence parallèle provinciale qui nous fait concurrence. Ils ont un taux d'intérêt qui est subventionné jusqu'à 250 000 \$ par client. Ensuite, ils ont une subvention pour les jeunes agriculteurs, selon leur formation agricole, qui est un excellent programme. Ils encouragent les jeunes à poursuivre une formation postsecondaire dans le domaine agricole et ils les subventionnent. Ce n'est pas énorme, il y a une petite subvention du côté de la formation.

Dans le secteur agricole au Québec, habituellement, nous sommes le deuxième prêteur ou encore nous sommes le prêteur qui vient en aide après le prêt de la Société du financement agricole. Le prêt de la Société du financement agricole est un prêt garanti par l'intermédiaire des banques. Les caisses populaires viennent au premier rang et la Banque Nationale au deuxième.

Le sénateur Hervieux-Payette: Donc, les gens qui travaillent au Québec ont des analystes pour les dossiers. Et la transaction financière est faite dans une institution financière établie?

Mme Neveu: Oui.

Le sénateur Hervieux-Payette: Alors que, dans votre cas, vous agissez comme une banque?

Mme Neveu: Oui.

Le sénateur Hervieux-Payette: Il y a quand même une bonne différence. De toute façon, je remarque que dans plusieurs secteurs au Québec, nous sommes en avance sur le plan de la concurrence. Prenez l'exemple d'une ferme établie qui veut faire de la recherche et qui se qualifie pour le crédit d'impôt à la recherche. Est-ce qu'on peut imaginer un client qui aurait un dossier chez vous et qui réinvesstirait une partie de ses profits dans sa recherche et qui irait chercher un crédit agricole. Vous allez le supporter. Autrement dit, avez-vous l'expertise nécessaire pour aller dans le financement de la recherche d'un nouveau procédé ou d'un nouveau produit?

Mme Neveu: À ce moment-ci, nous n'avons pas de recours. Pour le «Venture capital» dont vous parlez, nous n'avons pas encore le mandat, c'est quelque chose qui pourrait nous intéresser? Mais à ce moment-ci, il faudrait que se soit un prêt,

either a mortgage or a personal loan, but it could not be based on research.

Senator Hervieux-Payette: Right now, who must people wishing to develop a new process or a new or improved product call upon?

Ms Neveu: The Federal Development Bank.

Senator Hervieux-Payette: You are going to be working in partnership with the DBC?

Ms Neveu: We haven't up until now. We don't have that type of file. But we could have the same type of loan for a farmer, in which case part of the financing would be with the DBC and the other would be with us.

Senator Hervieux-Payette: Do you find that there is duplication of your role and that of the Société du Québec, or do both complement each other?

Ms Neveu: Our mandate is nearly identical. There is duplication between the two. We compete against each other in a good many cases. But we are very open to new products. We have in most cases played a leadership role, be it for new products or new companies. Therefore, in a way, we complement each other and we find ourselves in situations where we are pushing each other back and forth so as to better serve the farmer.

[English]

Senator Kelleher: As we know, the MacKay report mentions concerns that if there is a merger, there will be a lack of competition and services, particularly in rural areas. They are recommending a second tier of banks. We saw this in the United States with community banks and saw it over in Britain with the building societies, which became banks.

They have looked around, wisely, I think, and have recommended that the credit unions and the caisses should get into the banking business. I think that sounds very attractive and I am personally very interested in that area. But I am concerned, and have been concerned for some years, because your organization and others are in the same business that MacKay is recommending they get into. I foresee that when the credit unions try and move in — for, after all, the western areas are where the credit union movement is the strongest — I am concerned that they are going to bump right into a federally financed government organization.

I do not like to see that kind of competition, frankly. I do not have a problem with the Farm Credit Corporation providing services where none existed. That obviously can be interpreted as a failure on the part of the large banks, to some extent, so I do not quarrel with that. But if the credit unions do move in, where does that leave the two of you? Are you really going to compete with them? That is not something that I favour, personally.

soit hypotécaire ou un prêt personnel, mais non basé sur la recherche.

Le sénateur Hervieux-Payette: Donc, les gens qui veulent développer un nouveau procédé ou un nouveau produit amélioré où doivent-ils s'addresser?

Mme Neveu: À la Banque fédérale de développement.

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous allez travailler en partenariat avec la BDC?

Mme Neveu: Jusqu'à ce jour, non. Nous n'avons pas ce genre de dossier. Mais on pourrait avoir le même genre de prêt pour un agriculteur. Une partie du financement serait avec la BDC et l'autre partie serait avec nous.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce que vous trouvez qu'il y a une double emploi entre votre rôle et celui du Québec, ou êtes-vous complémentaires?

Mme Neveu: Notre mandat est presque le même. Il y a double emploi entre les deux portefeuilles. Nous faisons concurrence sur plusieurs dossiers, mais nous sommes très ouverts aux nouvelles productions. Nous avons, dans la plupart des dossiers, joué un rôle de leader, soit pour les nouveaux produits ou les nouveles entreprises. Alors, d'une certaine facon, on se trouve complémentaires et on se retrouve à se repousser l'un et l'autre pour mieux servir l'agriculteur.

[Traduction]

Le sénateur Kelleher: Comme nous le savons, le rapport MacKay mentionne la crainte que s'il y a fusion, il y aura manque de concurrence et de services, surtout en région rurale. Les auteurs du rapport recommandent la création d'un deuxième palier de banques. Nous avons vu cela aux États-Unis avec les banques communautaires et, en Grande-Bretagne, avec les sociétés de construction, qui sont devenues des banques.

Ils ont regardé un petit peu autour, ce qui était sage, je pense, et ils ont recommandé que les sociétés coopératives de crédit et que les caisses se lancent dans le domaine bancaire. Je trouve cela très séduisant et je suis personnellement très intéressé par la chose. Mais je suis préoccupé, et ce depuis quelques années, du fait que votre organisation et d'autres oeuvrent dans ce même secteur dans lequel le rapport MacKay recommande que ces coopératives se lancent. Ce que je prévois, lorsque les coopératives de crédit essaieront de s'y établir — car, après tout, ce sont dans les régions de l'Ouest que le mouvement des coopératives de crédit est le plus fort — est qu'elles vont tout de suite buter contre une organisation gouvernementale financée par les pouvoirs fédéraux.

Bien franchement, je n'aime pas voir ce genre de concurrence. Je n'ai aucun problème si la Société du crédit agricole fournit des services là où il n'y en avait pas. Ce genre de situation peut bien sûr être interprété comme étant un échec de la part des grosses banques, dans une certaine mesure, alors je n'ai rien à redire là-dessus. Mais si les coopératives de crédit s'installent sur ce marché, où en seront les choses pour vous deux? Allez-vous vraiment leur livrer concurrence? Personnellement, je ne serai pas très favorable à cela.

Mr. Ryan: Perhaps I will respond to your question from a couple of different tacks, or approaches. First of all, in terms of MacKay, yes, he is recommending tier-two financial institutions, and the credit union, from my understanding, is getting favourable hearings in that particular regard. They are community based and I think that is positive.

My take on this whole thing, though, is that Mr. MacKay and his task force have recommended enhanced competition. Although he did not talk about Crowns, I would hope that that is an alternative. There will be occasions in which Farm Credit and credit unions would probably be bumping heads on an individual transaction. I think that is healthy from the consumer's point of view.

We have taken a strategic decision to meet with the credit unions across the country and ask how can we find ways in which Farm Credit and the credit unions can work together for the benefit of the customer. My view or position on this is that if we take our dollars and our expertise to the table and they take their dollars and expertise to the table, that the consumer, i.e., our customer, will be better off.

We have some very strong working relationships with certain credit unions across the country. In other areas, I would say that the relationship is just starting to develop. So I do not see it as an either/or situation. I see that from an alliance point of view we can be working forward.

In my discussions with both credit unions and the major banks, we made it clear at the outset that there will be situations where we will compete directly, head-on, but that we want to find ways to work together for the benefit of our customers. I have only been with Farm Credit for the last year, and these discussions took place over that time, The initiative has been very positively received and we are seeing some positive results, not just from our point of view but from the customer's point of view.

Senator Oliver: I guess I am going to be a little critical here, but looking at your past history, the Farm Credit Corporation has not been shy about getting its mandate increased. I, personally, do not suspect for one moment that this is going to stop. I think you people must continue to try and get your mandate increased. For example, the next thing you might be asking for is to be regularized for full banking services and also leasing light and heavy machinery and things of that nature.

Mr. Ryan: You are correct when you say that Farm Credit Corporation in the past has come forward looking for new legislation and a new mandate. In each situation, though, we look at it from the point of view of what is going on in the marketplace. Are the tools that we have within Farm Credit sufficient for us to do the job today?

M. Ryan: Peut-être que je pourrai répondre à votre question à partir de différentes perspectives ou approches. Premièrement, il est vrai que MacKay recommande la création d'un deuxième palier d'institutions financières, et d'après ce que j'ai compris, les sociétés de crédit bénéficieraient à cet égard d'un regard favorable. Elles sont communautaires et je pense que cela est positif.

Ma vision de toute la question, cependant, c'est que M. MacKay et son groupe de travail ont recommandé une concurrence accrue. Bien que le rapport ne parle pas des sociétés d'État, j'ose espérer que c'est là une possibilité. Il y aura des occasions où la Société du crédit agricole et les caisses de crédit se battront pour la même transaction. Je pense que cela est positif du point de vue du consommateur.

Nous avons pris la décision stratégique de rencontrer les caisses de crédit de tout le pays et de demander comment nous pourrions faire pour que la Société du crédit agricole et les caisses de crédit travaillent ensemble, dans l'intérêt du client. Mon avis ou ma position là-dessus est que si nous apportons nos dollars et nos compétences à la table et qu'eux ils apportent à la table leurs dollars et leurs compétences, alors le consommateur, c'est-à-dire notre client, s'en portera mieux.

Nous entretenons de très solides relations de travail avec certaines coopératives de crédit dans le pays. Dans d'autres régions, je dirais que la relation est en train de se bâtir. Je ne pense donc pas qu'il faille que ce soit ou tout l'un ou tout l'autre. Ce que je vois, plutôt, c'est une alliance grâce à laquelle on pourra avancer.

Lors de nos discussions avec et les coopératives de crédit et les grosses banques, nous avons établi très clairement dès le départ qu'il y aura des situations dans lesquelles nous pourrons nous livrer directement concurrence, mais que nous voulons trouver le moyen de travailler ensemble dans l'intérêt de nos clients. Je ne travaille à la SCA que depuis un an et ces discussions ont eu lieu pendant cette période. L'initiative a été très bien reçue et nous voyons déjà quelques résultats positifs, non seulement de notre point de vue, mais également de celui du client.

Le sénateur Oliver: Je suppose que je vais être un petit peu critique ici, mais si je regarde votre passé, la Société du crédit agricole n'a jamais été timide quant à l'obtention de l'élargissement de son mandat. Je ne pense pour ma part pas un seul instant que cela va s'arrêter. Je pense que vous devez continuer d'essayer de faire élargir votre mandat. Par exemple, la prochaine chose que vous pourriez peut-être demander c'est d'être régularisés pour offrir la gamme complète des services bancaires ainsi que la possibilité de proposer du crédit-bail pour des véhicules légers et lourds, et d'autres choses du genre.

M. Ryan: Vous avez raison lorsque vous dites que la Société du crédit agricole a par le passé demandé de nouvelles lois et un nouveau mandat. Mais dans chaque situation, nous examinons cela du point de vue de ce qui se passe sur le marché. Les outils dont nous disposons à la Société du crédit agricole sont-ils suffisants pour que nous fassions ce travail aujourd'hui?

When I responded to an earlier question as it relates to the growth and activity, I equate a lot of that to the changes in the mandate. If we were out there in the marketplace and, for example, we were providing some kind of a substantial subsidized interest rate environment, then I would say it was unfair competition. But as I stated earlier, we are talking interest rates, in a general statement, a quarter- to a half-point above.

I think there are opportunities in terms of what our customers are telling us today, that we need your help.

From a Farm Credit Corporation point of view, we have a role to play. When we say, "Leading the way in agricultural financing", we do not say it with the intent that we would lead the way in new products and no one would follow us. But at the end of the day, if we lead the way and other financial institutions recognize our good products and service, there is a benefit there. If they copy us, that is great.

Senator Oliver: Do you step aside in that situation, then, saying we should not be doing this because we are a government organization, that it would be better left to the private sector?

Mr. Ryan: I doubt that we would stay. We would step aside, to be very honest with you.

Senator Oliver: That is what I am concerned about.

Mr. Ryan: We would look at what else is out there and what our next step should be, instead of being complacent or satisfied to remain doing exactly what we are doing now. Our business really is needs-driven. We go out on a regular basis and we talk to our customers individually, or we hire research firms to tell us what the needs of the agricultural community are today. Who is filling those needs and what more can we do?

The last point I would like to make is that whatever we will be doing, it will be focused on agriculture. We are not interested in becoming a full-scale bank offering all services, all products to the general public, because that is not where our expertise is; it is on the agricultural side.

The Chairman: I understand that you are not interested in becoming a full-service bank, providing services to the general public. Are you interested in becoming a full-service bank providing services to your natural community, which is that of the farmers? In other words, are you interested in moving from essentially being a loan-type operation for farmers to being their primary financial institution for the full gamut of banking services?

Mr. Ryan: Perhaps I could ask for a point of clarification. Is the question more to the point of whether Farm Credit is interested in going into deposit-taking, as an example?

The Chairman: That is a good place to start.

Lorsque j'ai répondu tout à l'heure à une question portant sur la croissance et l'activité, j'ai rattaché cela aux changements apportés au mandat. Si nous étions sur le marché et si, par exemple, nous installions un environnement de taux d'intérêt hautement subventionnés, alors je dirais que ce serait de la concurrence déloyale. Mais, comme je l'ai dit tout à l'heure, nous pratiquons des taux d'intérêt qui sont en général supérieurs d'un quart de point à un demi-point.

Je pense, d'après ce que nous disent nos clients, qu'ils ont besoin de notre aide, qu'il existe des possibilités.

Du point de vue de la Société du crédit agricole, nous avons un rôle à jouer. Lorsque nous disons que nous sommes le chef de file du financement agricole, nous ne disons pas cela dans une optique où nous montrerions la voie avec de nouveaux produits et personne ne nous suivrait. Mais en bout de ligne, si nous montrons la voie et que d'autres institutions financières reconnaissent nos bons produits et notre bon service, il y aura là un avantage. Si elles nous copient, ce sera formidable.

Le sénateur Oliver: Dans cette situation, donc, vous écartez-vous, disant que vous ne devriez pas faire ce genre de chose en tant qu'organisme fédéral et qu'il vaudrait mieux laisser cela au secteur privé?

M. Ryan: Je doute que nous y restions. Nous nous écarterions, pour être franc avec vous.

Le sénateur Oliver: C'est ce qui me préoccupe.

M. Ryan: Nous regarderions ce qu'il y a d'autre sur le marché et quelle devrait être l'étape suivante pour nous, au lieu de tout simplement nous asseoir sur nos lauriers ou être satisfaits de continuer de faire exactement ce que nous faisons maintenant. Nos activités sont vraiment déterminées par les besoins. Nous entreprenons régulièrement de parler individuellement à nos clients, ou alors nous faisons appel à des sociétés de recherche pour nous dire quels sont les besoins de la communauté agricole à ce moment-là. Qui satisfait ces besoins et que pourrions-nous faire de plus?

Le dernier point que j'aimerais souligner est que, peu importe ce que nous ferons, ce sera axé sur l'agriculture. Cela ne nous intéresse pas de devenir une banque à part entière offrant tous les services, tous les produits au grand public, car nos compétences ne sont pas là, mais bien du côté de l'agriculture.

Le président: Je comprends que vous n'êtes pas intéressés à devenir une banque offrant toute la gamme des services au grand public. Cela vous intéresse-t-il de devenir une banque offrant tous les services à votre clientèle naturelle, c'est-à-dire les agriculteurs? En d'autres termes, cela vous intéresserait-il de changer pour ne plus être qu'un simple centre de prêts pour les agriculteurs mais bien pour devenir leur principale institution financière, offrant toute la gamme des services bancaires?

M. Ryan: Je vous demanderais peut-être un éclaircissement. Votre question vise-t-elle à savoir si la Société du crédit agricole serait intéressée à être une institution de dépôts, par exemple?

Le président: Ce serait un bon point de départ.

Mr. Ryan: We have looked at that in the past and said that there is a need there. But if we look at our expertise from a people point of view and from a systems point of view, I do not see that we are ready to be able to take on that particular challenge. I think it is a major challenge in itself.

We would see ourselves, on the other side, looking at other venues that are closely aligned to what we are doing on the term financing side now and saying, how can we expand on that? If there was a real need and if a position was put forward that made sense, for example, that farmers required more access to lines of credit, we would then ask ourselves whether we could best meet that need ourselves versus somebody else doing it.

Senator Angus: What about credit cards; would you consider getting into them?

Mr. Ryan: I would have to be honest and say that we would look at that, if there is a need. We have not done an analysis.

Senator Angus: Have you looked at it?

Mr. Ryan: Not at this point in time. We have talked about it within the corporation, but we have not come to the point of saying that this makes good sense. There are a lot of credit cards out there now, so I do not think we would want to find ourselves in a "me too" situation. But we will have to see as we go through and do our needs analysis.

Senator Kroft: My question by its nature is a little bit amorphous, but try to bear with me. I would like to pick up on Senator Meighen's thought that perhaps you are not always going to be owned as you are. Senator Kelleher, from his perspective, assumes that that is the given. What are the problems flowing from there?

Let us just forget for a moment about whether you are a government arm or not. These are the kinds of questions that I think would be appropriate for the Business Development Bank and perhaps even more so for you. Forget that complication; just take it as a given that you exist as an institution.

What are your long-term ideas? What role will your corporation play in the entire Canadian economy? Let us say for a moment that it is privatized and that you are doing exactly what you are doing.

Are you filling an area that you believe the conventional banking structure as it exists now would never really be seriously interested and effective in pursuing? Or if your organization is not there, is there likely to be a systemic or structural gap in the financial structure?

Mr. Ryan: In terms of structure, I think that there has been, is and will continue to be, gaps. I listen to our consumers or our customers across the country, and because we are so rural-based, there are concerns that relate to what is happening in the financial services industry. Indeed, who is going to serve them in the future? I clearly see that there are gaps. I mean, our average loan size is less than \$100,000. We are not talking about the multi-million-dollar transactions, as a general statement, so I think rural Canada will continue to have particular needs.

M. Ryan: Nous avons examiné cela par le passé et avons dit qu'il existe là un besoin. Mais si nous examinons nos compétences du point de vue des gens et des systèmes, je ne pense pas que nous soyons vraiment prêts à relever un tel défi. Je pense que c'est là un défi de taille en soi.

Je nous verrais plutôt examiner les autres possibilités qui seraient alignées sur ce que nous faisons à l'heure actuelle côté financement, et nous demander comment nous pourrions les élargir. S'il existait un besoin réel et si une position logique nous était soumise, par exemple que les agriculteurs ont besoin d'un meilleur accès à des marges de crédit, nous nous demanderions alors si nous serions les mieux placés pour offrir ce genre de chose par opposition à quelqu'un d'autre.

Le sénateur Angus: Qu'en est-il des cartes de crédit. Envisageriez-vous de vous lancer dans ce domaine?

M. Ryan: Pour être franc, je dirais que nous examinerions cela pour voir s'il y a un besoin. Nous n'avons pas encore fait ce genre d'analyse.

Le sénateur Angus: Avez-vous envisagez cela?

M. Ryan: Pas encore. Nous en avons parlé au sein de la société, mais nous ne sommes pas encore arrivés au point de dire que ce serait logique. Il existe à l'heure actuelle quantité de cartes de crédit, alors je ne pense pas que nous voudrions nous trouver dans une situation du genre «nous aussi». Mais il nous faudra examiner cela au fil de notre analyse des besoins.

Le sénateur Kroft: Ma question est de par sa nature un petit peut amorphe, mais je demande votre indulgence. J'aimerais enchaîner sur la théorique du sénateur Meighen selon laquelle vous n'allez peut-être pas toujours avoir le même régime de propriété. Le sénateur Kelleher pense, dans sa perspective, que c'est déjà décidé d'avance. Quels problèmes découlent de là?

Oublions un instant la question de savoir si vous êtes ou non un bras du gouvernement. Ces questions seraient, je pense, bonnes à poser à la Banque de développement, mais peut-être davantage encore à vous. Simplifions les choses et supposons que vous existez en tant qu'institution.

Quelles sont vos idées à long terme? Quel rôle votre société jouera-t-elle dans l'économie canadienne dans son ensemble? Supposons un instant que vous êtes privatisés et que vous faites exactement ce que vous faites à l'heure actuelle.

Remplissez-vous un espace que les banques conventionnelles telles qu'elles existent dans leur structure actuelle ne voudraient jamais sérieusement occuper? Ou bien, si votre organisation n'y est pas présente, y aura-t-il vraisemblablement un fossé systémique ou structurel à l'intérieur de la structure financière?

M. Ryan: En ce qui concerne la structure, je pense qu'il y a eu, qu'il y a et qu'il y aura toujours des fossés. J'écoute nos clients de partout au pays, et parce que nous avons une base véritablement rurale, les gens s'inquiètent de ce qui se passe dans le secteur des services financiers. Ils se demandent qui va les servir à l'avenir. Il m'apparaît clairement qu'il existe des lacunes. Ce que je veux dire par là c'est que la taille moyenne d'un de nos prêts est inférieure à 100 000 \$. Nous ne parlons pas de transactions de plusieurs millions de dollars, de façon générale,

So you have rural Canada, you have the needs, you have the government, or Canada, as a whole, saying that agriculture is very important to us: it is 10 per cent of our GNP.

We want to move our exports from roughly \$22 billion to \$40 billion by the year 2005. I think that there is going to be a tremendous need for support from the financial community to help the agricultural community get to that magic figure of \$40 or \$45 billion on an annual basis.

To me, that offers tremendous potential to rural Canada. If we can do the value-added, we create jobs. If we create jobs, we have the economic spin-offs. But rural Canada needs the financial backing of players, including ourselves, to make that happen.

Senator Kroft: If one is in the process of constructing a business plan to take to the minister responsible for privatization, can you see that this need and this business opportunity is enough to be financially self-sufficient and, indeed, profitable, in the long term?

Mr. Ryan: I think, Senator Kroft, that before you came in I touched on some of these things –

Senator Kroft: I apologize for that.

Mr. Ryan: We have had eight years of profit. But the corporation is not being generated or run on the basis of profit maximization. We have a different shareholder. Yes, we have to generate a return. In the last few years, our return on equity has been 8 to 9 per cent. When you move into the private sector environment, I suggest that that probably would not be acceptable. Their returns have been anywhere from 17 to 20 per cent.

We see ourselves as neither private sector nor public. As a Crown, we are somewhere in between, and we have to generate a return. On average, our profits have been running about \$40 million a year. We lever our equity base up 10 to 12 times; that would mean \$400 to \$500 million in new financing on a growth basis, net portfolio, on an annual basis. So yes, it could be profitable, but would it be sufficient to attract the interest of the private sector at an 8 to 10 per cent rate? It would be a big question.

Senator Kroft: But you did say that if you were not doing it, you could not be sure that any of the other players in the financial structure would fill the spot?

Mr. Ryan: Over the last few years, we have had considerable growth, going from some \$600 million to \$1.5 billion. Looking at that, I would have to come to that conclusion.

alors je pense que le Canada rural continuera d'avoir des besoins particuliers.

Vous avez donc le Canada rural, vous avez les besoins, vous avez le gouvernement, ou le Canada, dans son entier, qui disent que l'agriculture est très importante pour le pays: elle représente 10 p. 100 de notre PNB.

Nous aimerions que nos exportations passent d'environ 22 milliards de dollars à 40 milliards de dollars d'ici l'an 2005. Je pense qu'il va y avoir un besoin énorme de soutien de la part de la communauté financière pour aider les milieux agricoles à atteindre ce chiffre magique de 40 ou 45 milliards de dollars chaque année.

Pour moi, cela présente un potentiel énorme pour le Canada rural. Si nous pouvons faire de la production à valeur ajoutée, nous créerons des emplois. Si nous créons des emplois, il y aura des retombées économiques. Mais le Canada rural a besoin de l'appui financier de joueurs, y compris nous-mêmes, qui pourront faire se réaliser ce projet.

Le sénateur Kroft: Si quelqu'un est en train d'élaborer un plan d'entreprise à soumettre au ministre responsable de la privatisation, pensez-vous que ce besoin et que cette possibilité d'affaires suffisent pour être autosuffisants financièrement et, en fait, rentables, à long terme?

M. Ryan: Je pense, sénateur Kroft, qu'avant que vous n'arriviez, j'ai abordé certaines de ces questions...

Le sénateur Kroft: Je m'excuse de mon retard.

M. Ryan: Nous avons enregistré huit années de profits. Cependant, la société n'est pas gérée sur la base de la maximisation des profits. Nous avons un actionnaire différent. Oui, il nous faut assurer un rendement. Au cours des dernières années, notre rendement sur les avoirs a été de 8 p. 100 à 9 p. 100. Dans un contexte propre au secteur privé, j'imagine que ce ne serait pas acceptable. Dans le privé, les taux de rendement se situent entre 17 et 20 p. 100.

Nous nous voyons comme n'appartenant ni au secteur privé ni au secteur public. En tant que société d'État, nous nous situons quelque part entre les deux, et nous devons obtenir un rendement. Nos profits se sont en moyenne chiffrés à environ 40 millions de dollars par an. Nous multiplions nos avoirs par 10 ou 12, grâce à l'effet de levier, ce qui correspond à 400 millions ou 500 millions de dollars en nouveau financement net chaque année. Alors, oui, cela pourrait être rentable, mais un taux d'intérêt de 8 ou 10 p. 100 suffirait-il pour attirer le secteur privé? C'est la grosse question.

Le sénateur Kroft: Mais vous avez bien dit que si vous ne le faisiez pas, vous ne pouviez pas être certain qu'un quelconque des autres joueurs à l'intérieur de la structure financière remplirait le trou, n'est-ce pas?

M. Ryan: Au cours des dernières années, nous avons connu une croissance considérable, allant de quelque 600 millions de dollars à 1,5 milliard de dollars. Dans ce contexte, il me faudrait arriver à cette conclusion.

In addition to that, when we go out and talk to our customers, they are saying that they need new products, in terms of the inter-generational transfer of the farm. We have to be able to help the new and beginning farmers who come in to buy the farm and carry on, and we must help the developing farmers to expand. They have a limited equity base and do not have a strong track history. Special programs are needed to help and to encourage the continuation of farming on to the next generation.

Ms Neveu: It is very hard just to keep quiet. It gets to be just a tad overwhelming. Senator Kroft, I think your question may be amorphous but the issue is much more one of philosophy.

You are looking at a different approach. Do you truly believe that agriculture is different from any other industry? If you look around the world, most countries have looked at us and regard Farm Credit as something very special. Most of the countries around the world with developed agriculture have their own agricultural systems. The U.S. has a farm credit system that is very, very similar to our own organization. It is a co-operative, which is an option in terms of how we could develop. But they have focused very specifically on agriculture.

We believe that if we were not in this marketplace, there is no other institution that would step in with the same degree of attention and specialization that we can bring to the market. Yes, everybody wants the top "A" clients — that is where we are really going to face competition. But the developing, the younger, the new markets, the new entrants, the new enterprises are truly where we believe we have a very strong role to play.

The Chairman: Using the terminology of the MacKay report, could I describe the FCC as essentially a community bank, where "community" is defined not in a narrow geographic sense but is defined to be the community of farmers and people living in rural Canada? Or would another description be that you are essentially niche marketing to a clearly defined niche, in the sense that MacKay talks about second-tier institutions entering and being successful as niche marketers. Are both those descriptions a fair description of what you are doing?

Mr. Ryan: If you look at it, first of all, from a niche market point of view, we clearly position, or attempt to position, ourselves that way.

We can be a niche player because we are very closely linked to the community. Our people live in the community and they understand what agriculture is all about. As a consequence, we can help people capitalize on the opportunities that may present themselves.

The Chairman: The last part of your answer simply told me what your marketing strategy was. I am trying to make sure that I

Par ailleurs, lorsque nous allons parler à nos clients, ils nous disent qu'il leur faut de nouveaux produits, surtout en ce qui concerne le transfert des fermes d'une génération à l'autre. Nous devons être en mesure d'aider les nouveaux agriculteurs qui achètent la ferme pour poursuivre son activité, et il nous faut aider les agriculteurs en développement à s'élargir. Ils ont des avoirs limités et ils n'ont pas beaucoup d'antécédents en matière de crédit. Il faut donc des programmes spéciaux pour aider et encourager la poursuite de l'activité agricole par la nouvelle génération.

Mme Neveu: Il m'est très difficile de garder le silence. Cela devient un tout petit peu trop écrasant. Sénateur Kroft, votre question est peut-être bien amorphe, mais le sujet est beaucoup plus une question de philosophie.

Vous regardez une approche différente. Croyez-vous vraiment que l'agriculture est différente de n'importe quelle autre industrie? Si vous regardez un tout petit peu dans le monde, la plupart des pays ont vu ce que nous avons fait et considèrent la Société du crédit agricole comme quelque chose de très spécial. La plupart des pays du monde qui ont une agriculture développée ont leurs propres systèmes agricoles. Les Américains ont un système de crédit agricole qui est très, très semblable à notre organisation. C'est une coopérative, ce qui est une possibilité pour nous dans notre développement. Quoi qu'il en soit, cette organisation a ciblé de façon très spécifique l'agriculture.

Nous croyons que si nous n'étions pas dans ce marché, il n'y a aucune autre institution qui interviendrait avec le même degré d'attention et de spécialisation que nous. Oui, tout le monde veut les meilleurs clients «A» — c'est vraiment là que nous serons confrontés à de la concurrence. Mais les nouveaux marchés plus jeunes et en développement, les nouveaux intrants, les nouvelles entreprises sont vraiment les catégories auprès desquelles nous pensons avoir un très important rôle à jouer.

Le président: Pour utiliser la terminologie du rapport MacKay, pourrais-je décrire la SCA comme étant essentiellement une banque communautaire, la «communauté» n'étant pas définie dans un sens géographique étroit, mais comme l'ensemble des agriculteurs et des résidents du Canada rural? Ou bien une autre description serait-elle que vous faites essentiellement de la commercialisation auprès d'un créneau très clairement défini, dans le sens entendu par les auteurs du rapport MacKay lorsqu'ils parlent d'institutions de second palier qui se lancent et qui réussissent dans ces créneaux. Ces deux descriptions correspondent-elles assez bien à ce que vous faites?

M. Ryan: Premièrement, du point de vue commercialisation axée sur un créneau, il est clair que nous nous positionnons ou nous efforçons de nous positionner dans cette optique.

Nous pouvons occuper un créneau parce que nous sommes très étroitement liés à la localité. Nos gens y vivent et comprennent l'agriculture. En conséquence, nous pouvons aider les gens à maximiser les possibilités qui se présenteront.

Le président: La demière partie de votre réponse m'apprend tout simplement quelle est votre stratégie de commercialisation. understand whether my description of you in the MacKay terminology is correct.

Senator Angus: As I see it, it is not.

The Chairman: Do you think it is not?

Mr. Ryan: If you are asking me to choose one versus the

The Chairman: No, I think they are both accurate.

Mr. Ryan: We do not look at ourselves as a bank. In fact, if we went across our network, our 900 employees, and did a survey and said, "Do you consider yourself a bank?" The vast majority of people would say, "No".

The Chairman: Okay, I accept that. What if I substitute the words "financial institution" for "bank". You are targeting a particularly clearly defined set of geographic customers and you are doing so with a very specific set of services. To that extent, you are a classic niche-type marketing institution, right?

Mr. Ryan: A financial institution, yes.

The Chairman: Okay. That is in the context of MacKay. Could I just ask you one other question: what is your shareholders' equity?

Mr. Ryan: In total, we have about \$550 million in equity.

The Chairman: So in the MacKay context, you are in the under-\$1-billion class?

Mr. Ryan: Yes.

Senator Tkachuk: Have some other institutions said that you are unfair competition? You said that you made a profit in the last eight years. I know you do not pay capital tax — in fact, you pay no tax. What happens to the profits at the end of the year?

Mr. Ryan: We are a little different than the other Crowns; we actually do pay a tax, and we also pay a dividend. If I look at the last eight years — I am talking off the top of my head — about \$38 million was paid back in terms of taxes and dividends.

Senator Tkachuk: What taxes do you pay?

Mr. Ryan: We pay a capital tax. We pay a dividend. We are not paying a profit tax at this point in time because of the losses that we had in the late \$80s and early \$90s. There is a loss-carry-forward provision. In time, though, as soon as that is erased, we will be paying taxes, income, capital and our dividends.

Senator Tkachuk: Okay, I just wanted to clarify that.

The Chairman: I have two last questions. One relates to your statement and the other relates to your answer to Senator Oliver, I think. You said a couple of times that you typically charge a

J'essaie de vérifier si ma compréhension de ce que vous êtes, selon la terminologie de MacKay, est juste.

Le sénateur Angus: D'après moi, elle ne l'est pas.

Le président: Êtes-vous de cet avis?

M. Ryan: Si vous me demandez de choisir une description par rapport à l'autre...

Le président: Non, je pense qu'elles sont toutes les deux justes.

M. Ryan: Nous ne nous percevons pas comme étant une banque. En fait, si nous parcourions tout notre réseau et faisions un sondage auprès de nos 900 employés, si nous leur demandions: «Vous considérez-vous comme faisant partie d'une banque?» la grande majorité des gens diraient que non.

Le président: Très bien. J'accepte cela. Qu'arrive-t-il si je remplace les mots «institution financière» par «banque». Vous ciblez un ensemble de clients très clairement définis du point de vue situation géographique et vous le faites avec un ensemble de services très précis. Dans cette mesure, vous êtes une institution de commercialisation de créneau classique type, n'est-ce pas?

M. Ryan: Une institution financière, oui.

Le président: Très bien. Cela est dans le contexte du rapport MacKay. Pourrais-je vous poser encore une autre question: quel est l'ayoir de vos actionnaires?

M. Ryan: Nous avons en tout des avoirs d'à peu près 550 millions de dollars.

Le président: Donc, dans le contexte du rapport MacKay, vous êtes dans la catégorie des moins de 1 milliard de dollars?

M. Ryan: Oui.

Le sénateur Tkachuk: Y a-t-il des institutions qui ont dit que vous faites de la concurrence déloyale? Vous dites que vous avez réalisé un profit au cours des huit dernières années. Je sais que vous ne payez pas d'impôt sur le capital — en fait, vous ne payez pas d'impôt du tout. Qu'advient-il des profits à la fin de l'année?

M. Ryan: Nous sommes un petit peu différents des autres sociétés d'État. En fait, nous payons un impôt, et nous payons également un dividende. Si je prends les huit dernières années — je n'ai pas les chiffres précis devant moi — environ 38 millions de dollars ont été payés sous forme d'impôts et de dividendes.

Le sénateur Tkachuk: Quels impôts payez-vous?

M. Ryan: Nous payons une taxe sur le capital. Nous payons un dividende. Nous ne payons pas pour l'instant d'impôt sur les bénéfices, ce à cause des pertes que nous avons enregistrées à la fin des années 80 et au début des années 90. Il y a une disposition de report d'une perte sur une année ultérieure. Cependant, dès que cela aura été effacé, nous paierons des impôts sur le revenu et sur le capital ainsi que des dividendes.

Le sénateur Tkachuk: Très bien. Je voulais tout simplement tirer cela au clair.

Le président: J'aurai deux dernières questions. L'une porte sur votre déclaration et l'autre sur une réponse que vous avez donnée, je pense, au sénateur Oliver. Vous avez dit une ou deux fois qu'en quarter- to a half-per cent more than a typical chartered bank. Why does anybody borrow from you?

Mr. Ryan: First of all, we are around in good times and bad. We are there through all economic cycles. We are located in rural Canada. We have a real understanding of agriculture. We have done surveys and people say that they want to deal with an institution that understands their business, that will help them through their problems, will help them capitalize on opportunities, and that is fair, honest and trustworthy.

The Chairman: Do you have any sense of what percentage of the people who come to you have already been turned down by a chartered bank?

Mr. Ryan: I do not have that. Do you have that, Louise?

Ms Neveu: We used to. The older philosophy of "lender of last resort" no longer exists. I think you also have to look at the full package. Our interest rate might be a quarter- to a half-per cent above, but if you compare what the farmer will end up actually having to pay in fees, it may not be all that different.

The Chairman: May I ask you a couple of questions about your reference to your loan review boards? You say on page four of your presentation that if someone has been turned down for a loan that they have a right of appeal. What percentage gets appealed? How does the appeal process work? Does the applicant ever win the appeal process or is it simply an appeal process to look like an appeal process? I mean, tell me about it.

Mr. Ryan: First of all, the loan appeal boards are in every province. We set them up and the appeal board can consist of anywhere from four to 14 people, but generally there are six to seven. They are their peers in the agricultural community. They are farmers; they do not work for Farm Credit Corporation. They come together when we decline a particular loan and the person does not feel that he has had a fair hearing. They will go to the loan appeal board and they have the opportunity to present their case versus that of Farm Credit.

Now, it is non-binding. I do not know how many get turned aside versus how many are supported — you may have the numbers, Louise — but in some cases, particularly if there is new information, we will reverse our decisions. In other cases, we will not.

Maybe the simplest way of describing it is that we take very seriously the recommendations of the appeal board.

Do you know the numbers, Ms Neveu?

The Chairman: I would like to have them. So I will give you a set of specific questions. I would like to know what percentage of the loans that get turned down actually go to an appeal board?

règle générale vous imposez un taux qui est supérieur d'un quart à un demi pour cent au taux pratiqué par les banques à charte. Pourquoi tout le monde emprunte-t-il auprès de vous?

M. Ryan: Tout d'abord, nous sommes là et en année de vaches grasses et en année de vaches maigres. Nous sommes là pendant tous les cycles économiques. Nous sommes implantés dans le Canada rural. Nous comprenons vraiment l'agriculture. Nous avons fait des sondages et les gens disent qu'ils veulent traiter avec une institution qui comprend leur activité, qui les aidera à surmonter leurs problèmes, qui les aidera à maximiser les possibilités qui se présentent, et qui est juste, honnête et digne de confiance.

Le président: Avez-vous une idée du pourcentage de personnes qui viennent vous voir et qui se sont déjà fait refuser par une banque à charte?

M. Ryan: Je ne connais pas ce chiffre. L'auriez-vous, Louise?

Mme Neveu: Nous gardions ces chiffres autrefois. La vieille philosophie du «prêteur de dernier recours» ne tient plus. Je pense qu'il vous faut regarder l'ensemble. Notre taux d'intérêt est peut-être un quart ou un demi pour cent de plus, mais si vous tenez compte des frais qu'aurait à payer l'agriculteur ailleurs, ce n'est peut-être pas si différent que cela.

Le président: Puis-je vous poser quelques questions au sujet de ce que vous avez dit relativement à vos comités d'examen de prêts? Vous dites à la page 4 de votre exposé qu'une personne qui s'est vu refuser un prêt a le droit d'en appeler de la décision. Quel est le pourcentage des décisions qui sont suivies d'un appel? Comment fonctionne le processus d'appel? Arrive-t-il jamais que le demandeur gagne son appel, ou bien le processus d'appel existe-t-il tout simplement pour la forme? Parlez-moi un peu de cela.

M. Ryan: Premièrement, il y a des comités d'appel pour les prêts dans toutes les provinces. Nous les créons et le comité d'appel peut regrouper de quatre à 14 personnes, mais il est en règle générale composé de six ou sept. Ce sont leurs pairs, dans le milieu agricole. Ce sont des agriculteurs; ils ne travaillent pas pour la Société du crédit agricole. Ils se réunissent lorsque nous refusons d'accorder un prêt donné et que le demandeur estime ne pas avoir eu droit à une audition impartiale. Celui-ci comparaîtra devant le comité d'appel et aura la possibilité de lui soumettre sa version des choses par opposition à celle de la Société du crédit agricole.

La décision n'est pas exécutoire. J'ignore combien d'appels sont rejetés et combien sont appuyés — vous avez peut-être les chiffres, Louise — mais dans certains cas, surtout s'il y a de nouveaux renseignements, nous renversons la décision. Dans d'autres cas, nous ne le faisons pas.

La façon la plus simple de décrire cela est peut-être de dire que nous prenons très au sérieux les recommandations du comité d'appel.

Connaissez-vous les chiffres, madame Neveu?

Le président: J'aimerais les avoir. Je vais donc vous soumettre une liste de questions bien précises. J'aimerais savoir quel pourcentage des prêts qui sont refusés font l'objet d'un appel And what percentage does the appeal board recommend you change your mind on and what percentage of those do you actually change your mind on? This seems to me to be a kind of novel approach to the small business issue that we hear about a lot

I am surprised that you said that the appeal boards are made up of peers. That would mean that people would have to outline their financial position. I would have thought that might be quite difficult for people to do.

Mr. Ryan: On the one side, yes. But then again, on the other side, this is their opportunity to present their case to people who are very close to their industry or business and who will give them a fair hearing. At the end of the day, they may come out on top. So they do share.

Ms Neveu: There is a long tradition in agriculture of this type of structure. Through the difficulties of the 1980s and 1990s, the Farm Debt Review Board had a similar kind of structure. The appeal board structure within Farm Credit goes back to 1959.

The Chairman: As I know, Mr. Ryan, you have had many years with the Federal Business Development Bank, which is now the Business Development Bank of Canada. Does a similar process exist there?

Mr. Ryan: No, it does not.

The Chairman: Does it exist in any other lending financial institution that you know of?

Mr. Ryan: Not that I am aware of. But I really have not researched it. I know that there are ombudsmen in many of the financial institutions, but I am not aware of any loan review boards.

Senator Oliver: Our chairman asked you to characterize whether you are like a little community bank dealing with agriculture, and you gave your response. But earlier you had said that you do not take deposits like a bank and that you do not give operating credits. One of the reasons why so many small businesses fail is that they run out of working capital or operating capital.

How closely do you work with banks? If you finance a tractor and a barn and some other things for a farmer, how closely do you work with that individual farmer, with the bank, in trying to get some operating capital for him?

Mr. Ryan: We basically get the business plan — when business plans are available — and look at not only the short-term requirements but the long-term requirements and at the working capital. It depends on how involved the farmer wants us to be.

Senator Oliver: You are not going to give your capital in loans unless there is some working capital in place. Otherwise the thing is going to go down the tube.

devant le comité d'appel? Et pour quel pourcentage le comité d'appel recommande-t-il que vous changiez d'avis et pour quel pourcentage de ces cas-là changez-vous en fait d'avis? Cela me semble être une approche assez originale pour ce qui est des difficultés des petites entreprises dont on entend beaucoup parler.

Cela m'a étonné de vous entendre dire que les comités d'appel sont composés de pairs. Cela veut dire que les gens doivent exposer leur situation financière. J'aurais pensé que ce serait assez difficile pour les gens de faire cela.

M. Ryan: D'un côté, oui, mais, de l'autre, c'est leur occasion de présenter leur cas à des personnes qui sont très près de leur industrie ou de leur entreprise et qui leur accorderont une audition impartiale. En bout de ligne, ils en sortiront peut-être gagnants. Alors ils fournissent ces renseignements.

Mme Neveu: Il y a dans l'agriculture une longue tradition de ce genre de structure. À l'époque des difficultés des années 80 et 90, le Bureau d'examen de l'endettement agricole avait eu une structure semblable. La structure du comité d'appel de la Société du crédit agricole remonte à l'année 1959.

Le président: Je sais, monsieur Ryan, que vous avez passé de nombreuses années à la Banque fédérale de développement, maintenant appelée la Banque de développement du Canada. Un processus semblable existe-t-il là-bas?

M. Ryan: Non.

Le président: Existe-t-il dans une quelconque autre institution de prêts que vous connaissez?

M. Ryan: Pas que je sache. Mais je n'ai vraiment pas fait de recherches là-dessus. Je sais qu'il y a des ombudsmans dans nombre des institutions financières, mais je ne connais pas de comité d'examen de prêts.

Le sénateur Oliver: Notre président vous a demandé si vous êtes comme une petite banque communautaire qui s'occupe d'agriculture, et vous avez donné votre réponse. Mais plus tôt dans la réunion, vous avez dit que vous ne prenez pas de dépôts comme une banque et que vous ne consentez pas de crédit à l'exploitation. L'une des raisons pour lesquelles les petites entreprises sont si nombreuses à échouer est qu'elles épuisent leurs capitaux d'exploitation ou de roulement.

Jusqu'à quel point travaillez-vous étroitement avec les banques? Si vous financez un tracteur et une grange et d'autres choses pour un agriculteur, jusqu'où allez-vous dans votre relation avec l'intéressé et avec la banque pour essayer d'obtenir des capitaux d'exploitation pour le premier?

M. Ryan: En gros, nous prenons le plan d'entreprise — lorsqu'il y en a un — et nous examinons non seulement les besoins à court terme mais également les besoins à long terme et le fonds de roulement. Tout dépend de ce que vise l'agriculteur.

Le sénateur Oliver: Vous n'allez pas fournir de capitaux sous forme de prêts à moins qu'il y ait en place des fonds de roulement, sans quoi l'affaire va péricliter.

27-10-1998

Mr. Ryan: Exactly. We have to look at the full picture. In some cases we find ourselves sitting side by side with the farmer in the financial institution, the bank, to talk about needs.

It is not uncommon for us to phone the bank and say that we have a client who is interested in doing some work on the long-term side with us but who needs short-term funding, and are they interested in entertaining the proposal?

Senator Oliver: I would think that the fact that you cannot and do not take deposits, and the fact that you cannot give operating credits makes you very, very different from any other kind of financial institution that does the kinds of things that you do.

Mr. Ryan: Well, certainly we are no threat, and we would not want to be, on the operating credits and deposits.

The Chairman: Our next witness is Mr. Harvey, who is with the Credit Union Central of Saskatchewan.

Please proceed, Mr. Harvey.

Mr. Elwood Harvey, President, Credit Union Central of Saskatchewan: I want to thank the committee for inviting us here today to discuss the MacKay report, especially, as we see it, the enhancement of domestic competition.

You have had an opportunity to meet with Credit Union Central of Canada and today we want to focus our comments with regard to the credit union system of Saskatchewan.

The Chairman: Mr. Harvey, please introduce your colleagues so that we can know, for camera purposes and for Hansard purposes, who is here.

Mr. Harvey: Thank you, senator, I was just leading into that, but that is fine, I will introduce my colleagues. To my far left is Keith Nixon, who is the Director of Government Affairs for Credit Union Central of Saskatchewan. On my immediate left is John Vinek, who is the manager of Lloydminster Credit Union. To my right is Mr. Sid Bildfell, who is the Chief Executive Officer of the Credit Union Central of Saskatchewan, and to his right is Jim Scopick, who is the Chief Executive Officer for the Credit Union Central of Alberta.

Today, we want to focus on the system in Saskatchewan and Alberta. We also have a representative here from the Lloydminster Credit Union, who will talk about the real world at the retail level.

In my opening comments, I want to talk about the vision of Saskatchewan credit unions, which is working together to build a better community and to provide the best financial services anywhere, any time, any way. I want to emphasize that because I think that is very significant. That is our vision.

In our presentation, we have a profile of the credit union system of Saskatchewan and I think you will find it pretty impressive. We have about 548,000 members, which is about half the population

M. Ryan: Précisément. Il faut regarder le tableau dans son ensemble. Dans certains cas, nous sommes assis à côté de l'agriculteur dans l'immeuble de l'institution financière, dans la banque, pour parler de ses besoins.

Il n'est pas rare que nous appelions la banque pour lui dire que nous avons un client qui aimerait traiter avec nous pour du long terme mais qui a également besoin d'un financement à court terme, et lui demander si elle serait intéressée.

Le sénateur Oliver: J'aurais tendance à penser que le fait que vous ne preniez pas et que vous ne puissiez pas prendre de dépôts et que le fait que vous ne puissiez pas consentir de crédits d'exploitation sont tels que vous êtes très très différents de toutes les autres institutions financières qui font les genres de choses que vous faites.

M. Ryan: Il est certain que nous ne sommes pas une menace, et nous ne le voudrions pas l'être, pour ce qui est des crédits d'exploitation et des dépôts.

Le président: Le témoin suivant est M. Harvey, de la Credit Union Central of Saskatchewan.

Allez-y, je vous prie, monsieur Harvey.

M. Elwood Harvey, président, Credit Union Central of Saskatchewan: J'aimerais remercier le comité de nous avoir invités ici aujourd'hui pour discuter du rapport MacKay, et tout particulièrement de l'accroissement de la concurrence nationale telle que nous le comprenons.

Vous avez eu l'occasion de rencontrer la Centrale des caisses de crédit du Canada et aujourd'hui nous aimerions concentrer nos remarques sur le réseau de caisses de crédit de la Saskatchewan.

Le président: Monsieur Harvey, veuillez, je vous prie, nous présenter vos collègues afin que nous sachions, pour la caméra et pour le hansard, qui est ici.

M. Harvey: Merci, sénateur. J'allais justement le faire, mais allons-y, je vais vous présenter mes collègues. Tout à fait à gauche se trouve Keith Nixon, directeur des Affaires gouvernementales pour la Credit Union Central of Saskatchewan. À ma gauche est John Vinek, gérant de la Lloydminster Credit Union. À ma droite se trouve Sid Bildfell, chef de direction de la Credit Union Central of Saskatchewan, et, assis à sa droite, est Jim Scopick, chef de la direction de la Credit Union Central of Alberta.

Aujourd'hui, nous aimerions nous concentrer sur le système tel qu'il existe en Saskatchewan et en Alberta. Nous avons également parmi nous ici aujourd'hui un représentant de la Lloydminster Credit Union, qui vous parlera du vrai monde au niveau du détail.

Dans mes remarques liminaires, j'aimerais parler de la vision des caisses de crédit de la Saskatchewan, travaillant ensemble pour construire de meilleures collectivités et pour fournir les meilleurs systèmes financiers, n'importe où, n'importe quand, n'importe comment. Je tiens à souligner cela car je trouve que c'est très important. C'est là notre vision.

Dans notre exposé, nous donnons un profil du réseau de caisses de crédit de la Saskatchewan et je pense que vous le trouverez assez impressionnant. Nous comptons environ 548 000 membres, of the province. Our numbers indicate the contribution that we make to the Saskatchewan provincial system.

Senator Angus: Does that number include Lloydminster?

Mr. Harvey: It would include Lloydminster. We have 340 credit union outlets, locations in the province, 130 of which are the only financial institution in that community. We have 2,800 employees in the province, and \$6.3 billion in assets.

In Alberta, the statistics are somewhat similar: 560,000 members, 178 credit unions, 24 of which are the only financial institution in that community. They have 1,900 employees and \$5 billion in assets.

In addition to these statistics, we want you to recognize and to note that credit unions provide full financial services, well beyond the traditional deposit and loan activities of a credit union. Full financial services today mean financial planning, financial advice, investment products such as ethical mutual funds, trust services, insurance, payment systems and 24-hour electronic access.

We just want to indicate that the credit union system in Saskatchewan has, we think, a real history of innovation in serving our members. We want to stress that we look forward to the future; we welcome change; and we really are encouraged by the recommendations of the MacKay task force that recognize that credit unions have a significant role to play as a domestic alternative in a competitive market.

Your invitation to us suggested an open dialogue, but I would like to call on a management representative to give some extra comments and observations.

I will at this time say that Mr. Jim Scopick has indicated that he will not make a presentation or comment at this time, but he will later in our discussion. So if you would, Sid, please begin.

Mr. Sid Bildfell, Chief Executive Officer, Credit Union Central of Saskatchewan: Thank you, Elwood.

The Chairman: By the way, Mr. Bildfell, when going through your presentation, I noticed that you made reference to both CUCORP and CULEASE, for which the description in here is extremely brief. You might enlarge on that a bit so that we understand precisely what it is.

Mr. Bildfell: Thank you, Mr. Chairman and senators. Chapter five of the MacKay task force background paper certainly recognizes credit unions as an alternative. We were quite pleased to see that.

Also, the recommendations of the task force recognize that we are participating through our own national organization, Credit Union Central of Canada, as we specifically look at the proposals

soit à peu près la moitié de la population de la province. Nos chiffres indiquent la contribution que nous faisons au système provincial saskatchewanais.

Le sénateur Angus: Ce chiffre comprend-il Lloydminster?

M. Harvey: Cela englobe Lloydminster. Nous avons dans la province 340 caisses, dont 130 sont la seule institution financière de la localité concernée. Nous avons à l'échelle de la province 2 800 employés et des avoirs se chiffrant à 6,3 milliards de dollars.

En Alberta, les statistiques sont semblables: 560 000 membres, 178 caisses de crédit, dont 24 sont la seule institution financière dans la localité concernée. Elles ont 1 900 employés et des avoirs de 5 milliards de dollars.

Outre ces statistiques, nous aimerions que vous conveniez et que vous notiez que les caisses de crédit fournissent la pleine gamme de services financiers, au-delà des activités traditionnelles de dépôt et de prêt des sociétés coopératives de crédit. Par pleine gamme de services financiers nous entendons planification financière, conseils financiers, produits d'investissement tels que fonds mutuels et titres, services de fiducie, assurances, systèmes de paiement et accès électronique 24 heures sur 24.

Nous tenons à souligner que le système des caisses de crédit en Saskatchewan a, à notre avis, une véritable histoire d'innovation dans le service rendu à nos membres. Nous tenons à souligner que nous envisageons avec enthousiasme l'avenir; nous accueillons le changement; et nous sommes vraiment encouragés par les recommandations du groupe de travail MacKay qui reconnaissent que les caisses de crédit ont un rôle important à jouer en tant que solution de rechange nationale à l'intérieur d'un marché concurrentiel.

L'invitation que vous nous avez faite faisait état d'un dialogue ouvert, mais j'aimerais néanmoins faire appel à un représentant de la gestion pour quelques commentaires et observations supplémentaires.

J'aimerais préciser ici que M. Jim Scopick m'a fait savoir qu'il ne va pas faire de présentation ou de commentaire à ce stade-ci, mais qu'il sera là plus pour participer à la discussion. Allez-y, donc, Sid, je vous prie.

M. Sid Bildfell, chef de la direction, Credit Union Central of Saskatchewan: Merci, Elwood.

Le président: En passant, monsieur Bildfell, en parcourant votre texte, j'ai remarqué que vous faites état de CUCORP et de CULEASE, pour lesquels les descriptions fournies sont très brèves. Vous pourriez peut-être nous expliquer un peu mieux cela afin que nous puissions comprendre de façon précise de quoi il s'agit.

M. Bildfell: Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs les sénateurs. Le chapitre cinq du document de discussion du groupe de travail MacKay convient, certes, que les caisses de crédit sont une solution de rechange. Cela nous a fait très plaisir de constater cela.

D'autre part, les recommandations du groupe de travail conviennent que nous participons au moyen de notre propre organisation nationale, la Centrale des caisses de crédit du to amend the Co-operative Credit Associations Act, and, quite frankly, at our capacity to consider the creation of a co-operative bank.

Over the years, we have been the masters, if I can put it that way, of developing networks of relationships, partnerships and alliances. We have had to do that because of the nature and structure of credit unions, quite frankly. We are responding to our members' demands.

I hope that some of the activities illustrated in the booklet that we have given you give you a sense of how we actually organize ourselves to provide a very broad range of products and services to our members in their communities. We are able to compete with very large national and international organizations. We have been at the business of alliances and partnerships for many, many years.

For example, the Saskatchewan and Alberta centrals — and I am really pleased to have Jim with us today to speak on our collective behalf — have been working on a lot of initiatives together. I have a couple of examples here. One example is what we call Credit Union Payments Services, in which we try to organize ourselves to be more cost-effective for credit unions in the provinces of Saskatchewan and Alberta.

We have jointly owned for many years an organization called Credit Union Electronic Transaction Services. This is an organization and product service card for both personal and merchant accounts from the MasterCard family. We are pleased to have some 95 per cent of the credit union market across Canada. We provide those services on a national basis from that organization.

In my own province of Saskatchewan, we have been busy adding to the service gaps. You mentioned, Mr. Chairman, the issue of CUCORP and CULEASE and my comments are in that first paragraph.

If we turn our mind to CUCORP, it is a wholly-owned subsidiary organization of my own central. That organization provides very comprehensive services to the mid-sized corporate and government financial services. So that would be in treasury management payment systems, asset liability packages and payroll systems. It provides those kinds of products and services to that mid-sized corporate and government financial services market.

For an example, we have had health care districts coming together in this province that require much more sophisticated products than would be available from an individual credit union. We have been able to help and support them in their market on a provincial basis.

That is a similar concept to CULEASE, where we have created that organization. We just started, Mr. Chairman, about a month ago, and that organization will be providing a broad base of leasing services to credit services. Credit unions will be able to market these services throughout the province to their membership, and to the agricultural or industrial-based

Canada, par le biais de notre examen des propositions visant à modifier la Loi sur les associations coopératives de crédit et, bien franchement, de notre capacité d'envisager la création d'une banque coopérative.

Au fil des ans, nous avons été les maîtres, si je puis m'exprimer ainsi, de l'établissement de réseaux de relations, de partenariats et d'alliances. Nous avons dû procéder ainsi étant donné la nature et la structure des caisses de crédit, bien franchement. Nous réagissons aux exigences de nos membres.

J'espère que certaines des activités illustrées dans le livret que nous vous avons remis vous donnent une idée de la façon dont nous nous organisons pour offrir une vaste gamme de produits et services à nos membres, dans leurs collectivités.

Par exemple, les centrales de la Saskatchewan et de l'Alberta— et je suis vraiment très heureux que Jim soit parmi nous aujourd'hui pour parler en notre nom collectif— se sont consacrées à de nombreuses initiatives conjointes. J'ai ici quelques exemples. Un exemple est ce que nous appelons les services de paiement des caisses de crédit, en vertu desquels nous essayons de nous organiser pour être plus rentables pour les caisses de crédit de la Saskatchewan et de l'Alberta.

Nous sommes conjointement propriétaires depuis plusieurs années d'une organisation appelée Credit Union Electronic Transaction Services. Il s'agit d'une organisation et d'une carte de service de produits pour les comptes personnels et commerciaux de la famille MasterCard. Nous sommes heureux d'avoir quelque 95 p. 100 du marché des caisses de crédit du Canada. Nous offrons ces services à l'échelle nationale à partir de cette organisation.

Dans ma propre province, la Saskatchewan, nous sommes très occupés à combler les lacunes en matière de services. Vous avez mentionné, monsieur le président, CUCORP et CULEASE et mes observations en la matière figurent dans ce premier paragraphe.

Pour ce qui est de CUCORP, il s'agit d'une filiale à part entière de ma propre centrale. Cette filiale offre des services très exhaustifs dans la catégorie services financiers gouvernementaux et d'entreprises de taille moyenne. Il s'agit donc de systèmes de gestion de trésor et de paiement, de services axés sur l'actif et le passif et de systèmes de paye. Elles fournissent ce genre de produits et de services à ce marché de services financiers gouvernementaux et d'entreprises de taille moyenne.

Par exemple, il y a eu dans cette province création de districts de soins de santé qui exigent des produits beaucoup plus sophistiqués que ceux qui seraient disponibles auprès d'une seule et même caisse de crédit. Nous avons pu venir en aide aux caisses et les appuyer dans leur marché à l'échelle provinciale.

Il s'agit d'un concept semblable à CULEASE, organisation que nous avons créée. Cela a démarré il y a tout juste un mois, monsieur le président, et cette organisation va offrir une vaste gamme de services de crédit-bail et de crédit. Les caisses de crédit pourront commercialiser ces services partout dans la province à leurs membres ainsi qu'aux organisations agricoles et industrielles

organizations that they have. That organization will be expanding into other markets across Canada, so we can get the economies of scale and so on. We are already providing leasing services, for example, in the provinces of Manitoba and Alberta.

Those are just a few examples of what we have had to do to try to get around, quite frankly, some legislative and structural barriers that create difficulties for us when we are trying to compete in the marketplace.

So when we look at some of the legislative framework being considered by the MacKay task force, it certainly speaks to our uniqueness in terms of our structure and the need for us to be creative in terms of responding to the marketplace, as I mentioned earlier

You may be aware, Mr. Chairman, that in Saskatchewan, the provincial government recently passed the Credit Union Act. We are confident that this framework will provide the legislative and regulatory framework for the credit unions, who we all know are provincially regulated, such that we will be able to compete in a more aggressive manner with our competitors. We want to provide real alternatives in this province. We want the framework so that we can compete very aggressively with many of the large financial institutions that we have now and the others that we are sure will be coming to our marketplace, as a result of the MacKay task force, whatever the response to that report may be.

We have outlined some of the major recommendations that we thought were important for your consideration. We have attached those to the report and you may have some particular comments or observations on these. If so, we will be happy to respond to them.

I would now ask John Vinek, the general manager of Lloydminster Credit Union, to add to the comments.

Mr. John Vinek, General Manager, Lloydminster Credit Union: Thank you, Sid, Mr. Chairman and senators. Lloydminster is a border city and we have a Border Credit Union on the Alberta side and we have Lloydminster Credit Union on the Saskatchewan side, so there are two credit unions in one small city of 20,000 people.

Early in the life of the task force, I had the opportunity at a system meeting to discuss issues with Mr. Michael Andrews, associate research director with the task force. Following his comments — and he was just newly appointed — I drafted a letter and sent it to him and that is how I became involved in the task force.

The substance of our letter focused on the issue of foreign competition. I can tell you that, from our part of the world, the competition is alive and well. It was interesting to listen to the Farm Credit Corporation presentations earlier.

Trends have been underway for some time to narrow interest margins and shift to fee-based income to support operational costs. In fact, the competition on margins at the financial institution level has been so intense that most financial institutions have introduced customer-pay or user-pay approaches to creditor

qui y adhèrent. Cette organisation va s'étendre dans d'autres marchés du Canada, afin que nous puissions réaliser des économies d'échelle, etc. Nous offrons déjà des services de crédit-bail, par exemple, au Manitoba et en Alberta.

Voilà juste quelques exemples de ce que nous avons dû essayer de faire pour contourner, bien franchement, certains obstacles législatifs et structuraux qui créent des difficultés pour nous lorsque nous essayons de livrer concurrence sur le marché.

Par conséquent, lorsqu'on regarde certains aspects du cadre législatif envisagés par le groupe de travail MacKay, celui-ci tient certainement compte de notre unicité en matière de structure et de la nécessité pour nous d'être créatifs pour répondre aux besoins du marché, comme je l'ai dit tout à l'heure.

Vous savez peut-être, monsieur le président, qu'en Saskatchewan, le gouvernement provincial a récemment adopté la Credit Union Act. Nous sommes confiants que cette loi fournira le cadre législatif et réglementaire pour les caisses de crédit — qui, nous le savons tous, sont réglementées par les provinces — nécessaire pour que nous puissions concurrencer de façon plus agressive nos compétiteurs. Nous voulons offrir dans cette province de vraies solutions de rechange. Nous voulons un cadre tel que nous puissions concurrencer de façon agressive nombre des grosses institutions financières qui existent à l'heure actuelle et d'autres qui vont certainement surgir dans le marché, par suite du dépôt du rapport du groupe de travail MacKay, quelles que soient les réactions que ce rapport provoquera.

Nous avons esquissé certaines des principales recommandations que nous jugions importantes de vous soumettre pour examen. Vous les trouverez annexées au rapport et vous aurez peut-être des commentaires ou des observations précises à faire à leur sujet, auquel cas nous nous ferons un plaisir d'y réagir.

Je demanderais maintenant à John Vinek, chef de la direction de la Lloydminster Credit Union, d'ajouter quelques observations.

M. John Vinek, chef de la direction, Lloydminster Credit Union: Merci, Sid, monsieur le président, mesdames et messieurs les sénateurs. Lloydminster est une ville frontalière et nous avons la Border Credit Union du côté albertain et la Lloydminster Credit Union du côté saskatchewanais. Il y a donc deux caisses de crédit dans une petite ville de 20 000 habitants.

Très tôt dans la vie du groupe de travail, j'ai eu l'occasion, lors d'une réunion du réseau, de discuter avec M. Michael Andrews, directeur adjoint de la recherche pour le groupe de travail. Après avoir entendu ses observations — et il venait tout juste d'être nommé — j'ai rédigé une lettre et je la lui ai envoyée, et c'est ainsi que j'ai été amené à intervenir auprès du groupe de travail.

La lettre traitait surtout de la question de la concurrence étrangère. Je peux vous dire que dans notre partie du monde, la concurrence se porte très bien. Cela m'a intéressé d'entendre la présentation faite plus tôt par la Société du crédit agricole.

La tendance depuis quelques temps maintenant est de rétrécir les marges d'intérêt et de miser sur des revenus en provenance de frais pour financer les coûts opérationnels. En fait, la concurrence sur les marges au niveau des institutions financières a été si intense que la plupart d'entre elles ont opté pour des formules de disability insurance, creditor life insurance and even fees for appointments with lenders or managers.

The MacKay report strongly encourages consumer empowerment. We have also seen auto manufacturers develop financial divisions and move into large volumes of financial leasing and auto financing. We have seen up-selling arrangements including add-ons for warranties and insurance with commission-sharing arrangements that are very generous to the dealers, with their suppliers.

Foreign credit card companies are entering Canada with introductory offers of low financing. They have low financing rates and then later, you read the fine print, and these lower rates are converted to higher rates. They say that this will happen in the longer term, but it happens usually within about six months.

We have been calling for truth in lending and disclosure laws for some time to ensure that consumers have the protection of full disclosure in understandable terms to make informed choices on financing and particularly on leasing costs. As we understand it, some work is being done in this area but we do not think that there is really any truth in leasing in legislation today.

Another area that is critical to us is taxation policy. It has contributed to the popularity of mutual funds and participation in capital markets at unprecedented levels. Much of this leads to the continuous research for operational efficiencies and, in many cases, has resulted in branch bank closures in our immediate area of the country, and across Saskatchewan, as far as that goes.

Care should be taken to ensure that our domestic suppliers are provided with the framework and the opportunity to be the best possible competitions. Opening the door to foreign and domestic competition with uneven regulatory playing fields may ultimately result in job loss, rather than contributing to our domestic economy.

So again, thank you, on behalf of our group here, for the opportunity to discuss our industry with you. We would now like to field the questions that I am sure you people have.

The Chairman: Senators, I think you should know that Appendix "A", which follows the opening statement, contains detailed comments of support from the witnesses on the specific recommendations of the MacKay report.

I should also say for the record that our colleagues, Senators Kroft and Tkachuk, will be back shortly. They went to meet with the editorial board of *The Star Phoenix*. As we go across the country, we try to have a couple of our committee members meet with the editorial boards of the local newspapers as a way of

paiement par le client ou par l'utilisateur pour l'assurance-invalidité pour le créancier, l'assurance-vie pour le créancier et même les frais de rendez-vous avec les prêteurs ou les gérants.

Le rapport MacKay encourage fortement l'habilitation du consommateur. Nous avons également vu les constructeurs automobiles créer des divisions financières et prendre en main d'importants volumes de crédit-bail et de crédit-bail automobile. Nous avons vu des arrangements de vente en amont, y compris des ajouts pour les garanties et l'assurance avec des arrangements de partage de commission qui sont très généreux pour les concessionnaires, avec leurs fournisseurs.

Les compagnies étrangères de carte de crédit viennent au Canada avec des offres de lancement pour du financement à faible taux. Elles ont de faibles taux de financement et vous lisez ensuite les explications en petits caractères et vous voyez que ces taux plus bas sont convertis en des taux supérieurs. Elles disent que cela se fera à long terme, mais cela arrive en règle générale dans les six mois.

Nous demandons depuis quelque temps la vérité dans les lois en matière de prêts et de divulgation dans le but de veiller à ce que les consommateurs aient la protection d'une pleine et entière divulgation en des termes compréhensifs afin qu'ils puissent faire des choix éclairés en matière de financement et, surtout, de coûts du crédit-bail. D'après ce que nous avons compris, il se fait du travail dans ce domaine, mais nous ne pensons pas qu'il y ait vraiment de vérité en matière de crédit-bail dans les lois en vigueur à l'heure actuelle.

Un autre domaine qui est critique pour nous est celui de la politique fiscale. Celle-ci a contribué à la popularité des fonds mutuels et à la participation au marché de capitaux à des niveaux sans précédent. Cela a largement contribué à la recherche permanente d'efficience opérationnelle et a, dans de nombreux cas, résulté en des fermetures de succursales bancaires dans notre région du pays et à l'échelle de toute la Saskatchewan.

Il faut veiller à ce que nos fournisseurs nationaux se voient accorder le cadre et les possibilités nécessaires pour être les meilleurs concurrents possibles. Ouvrir la porte à la concurrence étrangère et nationale avec des terrains de jeu inégaux pourrait se solder par des pertes d'emplois au lieu de contribuer à notre économie nationale.

Encore une fois, donc, merci, au nom du groupe ici représenté, de l'occasion qui nous a été donnée de discuter avec vous de notre secteur d'activité. Nous sommes maintenant prêts à répondre aux questions que vous souhaitez, j'en suis sûr, nous poser.

Le président: Sénateurs, je pense que vous devriez savoir que l'Annexe A, qui suit la déclaration liminaire, contient des observations détaillées des témoins appuyant certaines recommandations précises du rapport MacKay.

J'aimerais également préciser, afin que cela figure au procès-verbal, que nos collègues, les sénateurs Kroft et Tkachuk, seront bientôt de retour. Ils sont partis rencontrer le comité de rédaction de *The Star Phoenix*. Au fur et à mesure que nous parcourons le pays, nous essayons de faire en sorte que quelques

explaining what we are doing and what some of the issues are surrounding the MacKay report.

Senator Kelleher: I can see from your briefs that you are well-aware of the recommendations of the MacKay task force with respect to its strong suggestion that a second tier of banking be created in Canada. It strongly recommends that caisses and credit unions move in and take this opportunity as soon as the legislation is created.

When Mr. Knight appeared before us, I believe in Ottawa, a week or so ago, he was strongly supportive of this and advised us that they would like to get into this business. In response to a question from myself, he thought it would take one or two years to get up and running.

You have not come right out and told us that you wish to get into this business, but I get the feeling that you do. Am I correct in that?

Mr. Bildfell: We have certainly supported national initiatives that supported Credit Union Central of Canada in all its submissions. So when we say that we are supporting their viewpoint, certainly that is part of it. In terms of providing full financial services to small and medium-sized business consumers in Canada, we are certainly very interested in positioning credit unions nationally as one of the very strong domestic alternatives.

Senator Kelleher: I thought that would be your answer. I am personally, in any event, glad to hear that. You heard our committee questioning the Farm Credit Corporation before you gave your presentation and I think you sensed, at least from some of us, a concern about their ever-enlarging mandate and whether or not this was going to create a level or an unlevel playing field.

It is a given that you wish to move into this area across Canada, particularly because you come from the rural parts of Canada. Do you feel that if you move in and have to compete with the Farm Credit Corporation, that you will be playing on a level playing field or an uneven one? Do you feel that the competition will be fair? I would like your opinion on that, please.

Mr. Jim Scopick, Chief Executive Officer, Credit Union Central of Alberta: I would say, in fact, that we do currently compete head-on with the Farm Credit Corporation and with the Business Development Bank. Both organizations, I feel, and you may be surprised to hear this, can play a role in the Canadian financial industry by operating at the margin, serving as complementary lenders and engaging in lending in areas where financial institutions, banks and credit unions find it difficult to compete. I am thinking of knowledge-based industries. The type of financing approach would be more of a venture capital type of financing.

membres du comité rencontrent les comités de rédaction des quotidiens locaux pour expliquer ce que nous faisons et certaines des questions entourant le rapport MacKay.

Le sénateur Kelleher: Je constate, d'après vos mémoires, que vous êtes très au courant des recommandations du groupe de travail MacKay relativement à son énergique suggestion que soit créé au Canada un deuxième palier bancaire. Le groupe de travail recommande en effet que les caisses et les coopératives de crédit profitent de cette occasion et s'installent sur ce marché dès que la loi nécessaire aura été créée.

Lorsque M. Knight a comparu devant nous, à Ottawa, je pense, il y a une semaine environ, il s'est dit très favorable à cela et nous a fait savoir qu'il serait très désireux de se lancer là-dedans. En réponse à une question posée par moi, il a dit qu'il pensait que cela demanderait un ou deux ans pour monter la chose et démarrer.

Vous ne nous avez pas dit clairement que vous voulez vous lancer dans ce domaine, mais c'est l'impression que j'ai. Ai-je raison?

M. Bildfell: Nous avons certainement appuyé les initiatives nationales en faveur de la Centrale des caisses de crédit du Canada dans toutes ses interventions. Alors lorsque nous disons que nous appuyons leur vision, cela en fait certainement partie. En ce qui concerne la prestation de toute la gamme de services financiers aux petites et moyennes entreprises du Canada, nous sommes bien sûrs très intéressés à positionner les caisses de crédit, à l'échelle nationale, comme étant l'une des plus solides solutions de rechange nationales.

Le sénateur Kelleher: J'avais bien pensé que ce serait là votre réponse. Je suis en tout cas pour ma part très heureux de vous l'entendre dire. Vous avez entendu le comité interroger les représentants de la Société du crédit agricole avant votre présentation, et je pense que vous aurez senti, en tout cas chez certains d'entre nous, une inquiétude quant à leur mandat toujours grandissant et à la question de savoir si cela va créer un terrain de jeu égal ou inégal.

C'est une donnée que vous voulez vous établir dans ce secteur à l'échelle du pays, étant donné surtout que vous venez des régions rurales du Canada. Pensez-vous que si vous vous établissez et devez concurrencer la Société du crédit agricole, vous jouerez sur un terrain de jeu égal ou inégal? Pensez-vous que la concurrence sera juste? J'aimerais connaître votre opinion là-dessus, je vous prie.

M. Jim Scopick, chef de la direction, Credit Union Central of Alberta: Je dirais, en fait, que nous livrons déjà concurrence directement à la Société du crédit agricole et à la Banque de développement du Canada. Je pense, et cela vous étonnera peut-être de l'entendre, que ces deux organisations peuvent jouer un rôle dans le secteur financier canadien en fonctionnant à la marge, en servant de prêteur complémentaire et en se lançant dans des domaines dans lesquels les institutions financières, les banques et les caisses de crédit éprouvent de la difficulté à être compétitifs. Je songe aux industries fondées sur la connaissance. Le financement serait davantage du genre capital-risque.

On the other hand, I think that these organizations are always pressing at the edge of their mandate, trying to move into areas that probably serve no incremental benefit to Canadians by moving into these areas. One very obvious area would be in the deposit market. That market is extremely competitive; there is no need for anybody in that area.

I would also say that those organizations could perform a role in nurturing the second tier of financial institutions that you described earlier.

In fact, in the provinces of Manitoba, Saskatchewan and Alberta, we are very strong in terms of commercial and agricultural lending. It is a major part of our portfolios here. That is not the case in Ontario or British Columbia, for example. I am not talking about very small businesses but about small and medium-sized businesses. We compete very effectively in those areas, but there are a lot of areas in Canada where that is not the case.

Senator Kelleher: You mentioned earlier that they are competing at the edges but you expressed some concern that those edges might enlarge.

Mr. Scopick: Sure.

Senator Kelleher: If you receive the legislative authority to move into banking, should you then, as a private, profit-making organization, have to compete with government-owned and operated organizations such as the Business Development Bank and the FCC? How do we control this? I am speaking for myself, not the committee, but I have a concern as to how we control this.

Mr. Scopick: I think the mandate of these organizations has to be described in a way that puts them in a complementary role, as opposed to a competitive one. There will always be friction or tension between those types of organizations and other financial institutions, but I do not think that that should be our main area of concern.

I think we ought to be concerned about consumers, and about ensuring that, across the country, they do have clear access to the kinds of services that they need. I think, therefore, there is a role for these organizations to co-operate with second-tier institutions, if you want to call them that, in the provision of some of these services.

Owing to the way that we have developed in different parts of the country, we are frankly not fulfilling the mandate that people would like us to fulfil. We can move in that direction, however, and we could do that much more quickly if those organizations were to nurture the development of our second tier, rather than compete with it.

If we are to have second-tier institutions, I do not think we will ever get away from having them rub up against a mandate issue. I have been on both sides of the fence in my working career, and I think that where you stand often depends upon where you sit.

D'un autre côté, je pense que ces organisations poussent toujours leur mandat à la limite, essayant de s'établir dans des domaines où leur présence n'offrirait aucun avantage supplémentaire aux Canadiens. Un cadre évident serait le marché des dépôts. Ce marché est extrêmement concurrentiel; on n'a besoin de personne d'autre là-dedans.

Je dirais également que ces organisations pourraient jouer un rôle en alimentant le deuxième palier d'institutions financières que vous avez décrit tout à l'heure.

En fait, dans les provinces du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta, nous sommes très forts sur le plan prêts commerciaux et agricoles. Cela représente un gros morceau de nos portefeuilles là-bas. Ce n'est cependant pas le cas, par exemple, en Ontario et en Colombie-Britannique. Je ne parle pas de très petites entreprises, mais d'entreprises petites et moyennes. Nous sommes très concurrentiels dans ces domaines, mais il y a beaucoup de régions du Canada où ce n'est pas le cas.

Le sénateur Kelleher: Vous avez mentionné tout à l'heure qu'ils livrent concurrence à la limite, mais vous avez dit craindre que ces limites soient repoussées plus loin encore.

M. Scopick: Bien sûr.

Le sénateur Kelleher: Si vous recevez l'autorisation législative de vous lancer dans le domaine bancaire, vous faudra-t-il alors, en tant qu'organisation privée à but lucratif concurrencer les organisations qui appartiennent au gouvernement et sont gérées par lui, comme par exemple la Banque de développement du Canada et la SCA? Comment contrôler cela? Je parle en mon nom, et non pas en celui du comité, mais j'ai quelques craintes quant à la façon de contrôler cela.

M. Scopick: Je pense que le mandat de ces organisations doit être décrit de telle sorte qu'elles jouent un rôle complémentaire, par opposition à un rôle concurrentiel. Il y aura toujours de la friction ou de la tension entre ces types d'organisations et d'autres institutions financières, mais je ne pense pas que cela doive être notre principale préoccupation.

Je pense que notre préoccupation devrait être les clients et quoi faire pour veiller à ce que, partout au pays, ils aient un accès clair au genre de services dont ils ont besoin. Je pense, donc, qu'il y a un rôle pour ces organisations de coopérer avec ces institutions de deuxième palier, si vous voulez les appeler ainsi, dans la prestation de certains de ces services.

Étant donné la façon dont nous avons évolué dans différentes parties du pays, nous ne sommes pas, bien franchement, en train d'exécuter le mandat que les gens aimeraient nous voir exécuter. Nous pouvons cependant bouger dans cette direction et nous pourrions le faire beaucoup plus rapidement si ces organisations alimentaient le développement de notre deuxième palier, au lieu de lui livrer concurrence.

Si nous devons avoir des institutions de deuxième palier, je ne pense pas qu'il soit jamais possible de faire en sorte qu'elles ne se frottent plus à cette question de mandat. J'ai été des deux côtés de la clôture dans le cadre de ma carrière professionnelle, et je pense que là où vous vous tenez debout dépend largement de là où vous vous assoyez.

Mr. Vinek: Perhaps I could add a comment to that. You talked about competition, and at the local level we do view the banks as a very tough competitor. Just recently, some of these funds were referred to Farm Credit, and NISA must have got the smaller funds, so right now they are all being transferred; either back to the Toronto Dominion Bank or to another institution of the member farmer's choice. The FCC is really exiting the federal NISA stabilization program for farmers.

In rural areas, if the smaller credit unions do not have the funding available for larger loans, they need someone to pass those clients to. If they cannot pass them up to a central organization, then Farm Credit could be a viable alternative.

When you are forced into dealing with competitors, however, it is very tough to sit down and work out a deal that will meet the farmer's needs, without giving away more than is gained. If both parties knew what their mandates were, however, I guess we could work towards that end, and it could be complementary and a benefit for all players.

As we move towards having credit unions fill that role, we may have more access to capital through forming a community bank. If we had more access to capital, we would be able to service more of these needs, so that is a very big plus there.

Is there room, then, for another competitor? The fact is that the banks have been leaving rural Saskatchewan, and other rural areas as well, because there is not enough business for the three groups — credit unions, banks and Farm Credit. Is there enough room in rural areas for all three groups, or will someone else vacate?

The Chairman: I have a question for Mr. Scopick. In response to Senator Kelleher you used the word "nurture". You said that the Business Development Bank and the Farm Credit Corporation could help the credit union movement and nurture its development in that direction

Can I press you to be more precise on what the word "nurture" means? How do you actually do it? What changes in the FCC or BDC mandate would we have to recommend in order to make that nurturing a reality, rather than merely an option for the Crown corporations?

Mr. Scopick: In many parts of the country, credit unions are not engaged in commercial lending to a large extent, or in agricultural lending. For us to provide a comprehensive service to all Canadians, then, including small and medium-sized business, we have to develop a skill set that currently does not exist in our organizations. I do believe that by working closely with, for example, the Business Development Corporation, we could share the burden and benefits of dealing in this area. I think they have a strong disciplined way of dealing with commercial borrowers, and

M. Vinek: Je pourrais peut-être ajouter quelque chose à cela. Vous avez parlé de concurrence, et au niveau local nous voyons en effet les banques comme étant un très farouche concurrent. Tout récemment, certains de ces fonds ont été envoyés à la Société du crédit agricole, et le CSRN a dû obtenir les plus petits fonds, alors à l'heure actuelle ils sont tous en train d'être transférés, ou pour retourner à la Banque Toronto-Dominion ou pour aller à une autre institution choisie par l'agriculteur membre. La SCA est vraiment en train de se retirer du programme fédéral de compte de stabilisation du revenu net pour les agriculteurs.

En région rurale, si les plus petites caisses de crédit ne disposent plus de suffisamment de fonds pour les prêts plus importants, il leur faudra céder ces clients à quelqu'un d'autre. Si elles ne peuvent pas les céder à une organisation centrale, alors la Société du crédit agricole serait une solution de rechange viable.

Lorsque vous êtes obligé de traiter avec des concurrents, il est néanmoins très difficile de s'asseoir et de négocier une entente qui satisfasse les besoins de l'agriculteur sans céder plus que ce que vous gagnez. Cependant, si les deux parties savaient quels étaient leurs mandats, j'imagine que nous pourrions travailler en ce sens, et cela pourrait être complémentaire et bénéficier à tous les intervenants.

Au fur et à mesure que l'on tend vers un système dans lequel les caisses de crédit rempliraient ce rôle, on aura peut-être accès à davantage de capitaux grâce à la création d'une banque communautaire. Si l'on avait un meilleur accès à des capitaux, l'on pourrait satisfaire davantage de ces besoins, alors ce serait là un gros avantage.

Y a-t-il donc de la place pour un autre concurrent? Le fait est que les banques quittent la Saskatchewan rurale et d'autres régions rurales également parce qu'il n'y a pas assez d'activité pour les trois groupes — les caisses de crédit, les banques et la Société du crédit agricole. Y a-t-il de la place en région rurale pour ces trois groupes, ou bien quelqu'un va-t-il en partir?

Le président: J'ai une question pour M. Scopick. En réponse à une question du sénateur Kelleher, vous avez utilisé le mot «favoriser». Vous avez dit que la Banque de développement du Canada et que la Société du crédit agricole pourraient aider le mouvement des caisses de crédit et favoriser son développement en ce sens.

Pourrais-je vous demander d'être plus précis sur ce que vous entendez par «favoriser»? Comment vous y prendriez-vous vraiment? Quels changements dans le mandat de la SCA ou de la BDC nous faudrait-il recommander pour que cela soit une réalité au lieu d'une simple option pour les sociétés d'État?

M. Scopick: Dans bien des régions du pays, les caisses de crédit ne sont pas dans une large mesure engagées dans les prêts commerciaux ni dans les prêts agricoles. Pour que nous puissions offrir un service exhaustif à tous les Canadiens, donc, y compris les petites et moyennes entreprises, il nous faudrait acquérir un ensemble de compétences qui n'existent à l'heure actuelle pas au sein de nos organisations. Je pense qu'en travaillant étroitement avec, par exemple, la Société de développement, nous pourrions partager le fardeau et les avantages correspondant à l'activité dans

we would benefit from working closely with an organization like that.

Obviously, the form such an arrangement might take could vary. I would favour something that had us owning something jointly. I am not sure that something less than that arrangement would force us to do business together in a positive sort of way.

I think both the BDC and the FCC describe themselves as being complementary to the financial community, in that they provide loans to small and medium-sized businesses, and to agriculture. I believe that you would probably have to look at adopting a change to that mandate. Such a change would make them competitive, provided they were working in concert with somebody in the second tier.

The Chairman: Now that I understand exactly what you mean by "nurture", it might be helpful if you were to give us your thoughts on what that change in their mandates might be. We hope to report by the beginning of December, so we would appreciate hearing your thoughts.

Let me pick up on Mr. Vinek's point. I am inclined to agree that, as long as it is a purely voluntary arrangement, you have the same problem that Mr. Vinek described. What help can we be in making it non-voluntary?

Senator Angus: I would just like to be sure I understand the nature of the credit union "movement", as I have always heard it referred to, or the "system", as you folks describe it.

Mr. Bildfell, you referred to the historic legislative and structural barriers related to your industry. I see a movement that really welcomes the MacKay report. Previously you felt as though you were in handcuffs, because you were forced to operate in a very restricted environment. Now there is the hope that the shackles will come off, that there will be large-scale liberalization, and that this will be the advent of a whole new era. We have also sensed this feeling in other witnesses from your movement.

Could you perhaps outline what those barriers and restrictions were? I will then have a few follow-up questions.

There is also this business of "system". I take it that the word "system" relates to the fact that this was such a complicated and regulated thing, I do not know.

Mr. Bildfell: First of all, our description of "system" is very similar to what the Desjardins would call the "movement". That is why you may have seen the two terms.

From our perspective, "system" is just a description of the three tiers. That is, the local credit unions, the provincial credit unions, and then our national association. The system is the amalgam of all three levels. ce domaine. Je pense qu'ils ont une façon très solide et très disciplinée de traiter avec les emprunteurs commerciaux, et nous bénéficierions d'une relation de travail étroite avec une organisation comme celle-là.

Bien sûr, la forme que pourrait prendre un tel arrangement pourrait varier. Je favoriserais quelque chose qui nous permettrait de posséder quelque chose conjointement. Je ne suis pas certain que quelque chose de moins que cela nous obligerait à faire affaire ensemble de façon positive.

Je pense que la Société de développement et la Société du crédit agricole se décrivent comme étant complémentaires à la communauté financière, en ce sens qu'elles offrent des prêts à des petites et moyennes entreprises ainsi qu'à l'agriculture. Je pense qu'il faudrait sans doute envisager de modifier le mandat. Un tel changement les rendrait concurrentielles, à condition qu'elles travaillent de concert avec quelqu'un du deuxième palier.

Le président: Maintenant que je comprends exactement ce que vous voulez dire par «favoriser», il serait peut-être utile que vous nous donniez vos idées sur le changement qui pourrait être apporté à leurs mandats. Nous espérons déposer notre rapport d'ici le début du mois de décembre, alors il serait bon que nous connaissions vos idées là-dessus.

J'aimerais enchaîner sur ce qu'a dit M. Vinek. J'aurais tendance à convenir que, tant et aussi longtemps qu'il s'agit d'un arrangement purement volontaire, vous avez le même problème que celui qu'a décrit M. Vinek. Comment cela aidera-t-il si nous faisons en sorte que ce soit non volontaire?

Le sénateur Angus: J'aimerais être certain d'avoir compris la nature du «mouvement» des caisses de crédit, pour utiliser le terme que j'ai toujours entendu employé, ou du «système», comme vous vous l'appelez.

Monsieur Bildfell, vous avez évoqué les obstacles historiques législatifs et structurels liés à votre secteur d'activité. Je vois un mouvement qui accueille très favorablement le rapport MacKay. Auparavant, vous vous sentiez comme si l'on vous avait passé les menottes, car vous étiez obligé de fonctionner dans un environnement très limité. Maintenant, vous avez espoir que les entraves vous seront enlevées, qu'il y aura une libéralisation à grande échelle et que cela marquera l'avènement d'une toute nouvelle ère. Nous avons relevé ce même sentiment chez d'autres témoins représentant votre mouvement.

Pourriez-vous nous préciser quels étaient ces obstacles et restrictions? J'aurais ensuite quelques questions de suivi.

Il y a également cette question de «système». J'imagine que le mot «système» renvoie au fait que c'était une chose très complexe et très réglementée. Je ne sais pas.

M. Bildfell: Tout d'abord, notre description de «système» est très semblable au «Mouvement» Desjardins. C'est pourquoi vous avez peut-être vu les deux termes.

De notre point de vue, le mot «système» décrit tout simplement les trois paliers, à savoir les caisses de crédit locales, les caisses de crédit provinciales et, enfin, notre association nationale. Le système est l'amalgame des trois niveaux. The provincial credit union, then, is under provincial legislative and regulatory regimes. The provincial centrals are by-and-large federal, and the provincial legislation acknowledges that we are under federal legislation, as is our national association.

Our challenges really stem from the fact we are organized from the bottom up. We have individual members owning local credit unions, who in turn own the provincial centrals and national associations

Our current legislative framework does not contemplate the new environment or the need to compete with very large financial organizations, both domestic and foreign. We are trying to amass our capital as best we can, and to build new business enterprises through areas such as subsidiary organizations. The current legislative framework almost restricts that.

When we try to put our capital together, or when Mr. Scopick and I try to do business together because it makes good financial sense for the members in both of our provinces, we are up against legislative barriers. Those barriers are actually identified in the MacKay Task Force report. The report refers to use of capital, and suggests joint venture activities as a way for credit unions to provide retail activities that they cannot now provide because of the size and scope of the credit unions. We are currently restricted in those areas.

Yes, then, that is where we are coming from. The fact is that today's — and, more importantly, tomorrow's — real environment is not being addressed.

Senator Angus: I believe that there is an inherent spirit of change in MacKay, particularly in terms of your system. I think that it will require harmonized federal and provincial public policy initiatives to meet your requirements, however.

A lot of creative thinking is emerging now, both from your own national organization and from some local ones. I would like to refer to one example, and then perhaps some of you or all of you could comment.

As I understood it, the Credit Union Central proposed the creation of a national credit union. Deposits and liabilities would remain with the local credit unions. They would have the option of either becoming affiliated with the national, a move that would give them full access to a network of services, or, on the other hand, of remaining more independent and opting into only certain programs. That was suggested by Mr. Knight.

On the other hand, the gentleman from VanCity pushed the concept of a federally regulated national co-operative bank. In that scenario, the individual credit unions would essentially become branches by rolling their assets and liabilities into the national entity. At the same, however, each credit union would retain its own identity, and its own name.

La caisse de crédit provinciale, donc, relève des lois et des régimes de réglementation provinciaux. Les centrales provinciales sont dans l'ensemble fédérales et les lois provinciales reconnaissent que nous relevons de lois fédérales, comme c'est également le cas de notre association nationale.

Les défis que nous devrons relever découlent en vérité du fait que nous sommes organisés de bas en haut. Nous avons des membres individuels qui sont propriétaires de caisses de crédit locales, qui possèdent à leur tour des centrales provinciales et des associations nationales.

Notre cadre législatif actuel ne tient pas compte du nouvel environnement ni de notre besoin de concurrencer les très grosses organisations financières, tant canadiennes qu'étrangères. Nous faisons de notre mieux pour amasser des capitaux et pour bâtir de nouvelles entreprises de type filial. L'actuel cadre législatif interdit presque cela.

Lorsque nous essayons de mettre en commun nos capitaux, ou lorsque M. Scopick et moi-même essayons de faire affaire ensemble du fait que le bon sens financier indique que ce serait bénéfique pour les membres dans nos deux provinces, nous nous trouvons confrontés à des barrières législatives. Ces barrières sont même précisées dans le rapport du groupe de travail MacKay. Le rapport parle en effet de l'utilisation de capitaux et suggère le lancement d'initiatives en copropriété comme moyen pour les caisses de crédit d'offrir des produits et services qu'elles ne peuvent pas assurer à l'heure actuelle étant donné leur taille et leur envergure. Nous sommes à l'heure actuelle limités dans ces domaines.

Oui, donc, c'est de là que c'est parti. Le fait est que l'on ne se préoccupe pas du vrai contexte actuel, ni, ce qui est plus important, de celui de demain.

Le sénateur Angus: Je pense qu'il y a un esprit de changement inhérent dans le rapport MacKay, surtout en ce qui concerne votre système. Je pense cependant qu'il faudra, pour satisfaire vos besoins, harmoniser les initiatives fédérales et provinciales en matière de politique publique.

Beaucoup d'idées originales sont en train de naître de votre propre organisation nationale et de certaines organisations locales. J'aimerais vous citer un exemple, après quoi certains d'entre vous ou vous tous pourrez réagir.

D'après ce que j'ai compris, la Centrale des caisses de crédit a proposé la création d'une caisse de crédit nationale. Les dépôts et les prêts continueraient de relever des caisses de crédit locales. Celles-ci auraient le choix entre s'affilier à la caisse nationale, ce qui leur donnerait plein accès à tout un réseau de services, ou demeurer plus indépendantes et ne participer qu'à certains programmes seulement. Cela a été suggéré par M. Knight.

D'un autre côté, le monsieur de VanCity a parlé du concept d'une banque coopérative nationale à réglementation fédérale. Dans ce scénario, les différentes caisses de crédit deviendraient en quelque sorte des succursales en versant leurs éléments d'actif et de passif à l'entité nationale. En même temps, cependant, chaque caisse de crédit conserverait sa propre identité et son propre nom.

Which of these proposals would seem to be the more practical, or are they both interesting?

Mr. Bildfell: If you do not mind, senator, I will speak for Saskatchewan. Mr. Scopick may have specific comments on Alberta.

Senator Angus: That would be super.

Mr. Bildfell: The national services entity proposed by Mr. Knight is the one that my board and my provincial organization are supporting, and it is the one towards which we are working. This concept looks at how we provide services from coast to coast, and specifically focuses on small to medium-sized businesses and consumers across Canada. It creates a network, giving credit unions the capacity to provide a core set of financial product services. No matter where you are in Canada, your membership gives you access to those kinds of services.

Senator Angus: The members would still be members. It would be a co-operative, and the members would effectively be the shareholders. Any profits would stay at the local.

Mr. Bildfell: It would be a national organization, and it would provide services on a wholesale or a very broad-based basis. It would allow credit unions to compete with their very large competitors in the local markets.

The concept of that organization still recognizes the autonomy of individual credit unions. Credit unions can say, "Yes, it would make sense for my members to have access to the products and services, and I will participate by providing those services to members across Canada." That is the kind of concept, and it recognizes the nature of our system. Credit unions can make choices as to whether or not they want to participate in this kind of entity.

We need to support credit unions in a cost-effective way, and get the technology to connect the membership across Canada. That is the concept that we are driving for in Saskatchewan, and the one that we are participating in.

I realize that VanCity is presenting another alternative, but I do not know what has been presented to you in terms of schematics. In either system, things that make sense from a volume perspective are tied together. For example, the Canadian Payments Association, liquidity management, high-volume transaction, switching access to ATMs, and those sorts of things. From that point of view, we maintain the volume in one spot for cost-effectiveness and efficiency.

Senator Angus: Do you have access to the payments system under the present set-up?

Mr. Bildfell: Yes.

Senator Angus: In our preparations for the MacKay report, this committee did a comparative study in other countries of the financial services sector and the systems in place. We looked particularly at deposit-taking institutions, but we did consider others as well. It became obvious to us that the chartered banks were not backed up by another tier in Canada, at least in the

Laquelle de ces propositions vous paraît la plus pratique, ou bien sont-elles toutes les deux intéressantes?

M. Bildfell: Si vous le voulez bien, sénateur, je vais parler de la situation de la Saskatchewan. M. Scopick aura peut-être des observations à faire en ce qui concerne l'Alberta.

Le sénateur Angus: Ce serait formidable.

M. Bildfell: L'entité de services nationaux proposée par M. Knight est celle qu'appuie mon conseil d'administration et mon organisation provinciale, et c'est dans ce sens que nous travaillons. Ce concept tient compte de la façon dont nous fournissons nos services d'un océan à l'autre et est tout particulièrement adapté aux petites et moyennes entreprises et aux consommateurs de partout au Canada. Il crée un réseau, donnant aux caisses de crédit la capacité d'offrir un noyau de services et de produits financiers. Peu importe où vous vivez au Canada, votre carte de membre vous donne accès à ces genres de services.

Le sénateur Angus: Les membres seraient toujours membres. Ce serait une coopérative, et les membres seraient les actionnaires. Les profits resteraient sur place.

M. Bildfell: Ce serait une organisation nationale qui offrirait des services au niveau de la vente en gros ou en tout cas sur une très large assiette. Cela permettrait aux caisses de crédit de concurrencer ces très gros concurrents sur les marchés locaux.

Le concept de cette organisation maintient la reconnaissance de l'autonomie des différentes caisses de crédit. Les caisses de crédit peuvent dire: «oui, ce serait logique que mes membres aient accès à ces produits et services, et je vais participer en fournissant ces services aux membres à l'échelle du pays». C'est là le genre de concept, et cela reconnaît la nature de notre système. Les caisses de crédit peuvent faire des choix quant à savoir si elles veulent ou non participer à ce genre d'entité.

Il nous faut appuyer les caisses de crédit dans un système où le rapport coûts-avantages est favorable et obtenir la technologie nécessaire pour relier tous les membres dans tout le Canada. C'est là le concept que nous visons en Saskatchewan, et c'est à cette initiative que nous participons.

Je sais que VanCity présente une autre solution, mais j'ignore quel schéma on vous a fourni. Dans les deux systèmes, les choses qui sont logiques du point de vue volume sont liées les unes aux autres: par exemple, l'Association canadienne des paiements, la gestion des liquidités, les transactions à haut volume, la modification de l'accès aux guichets automatiques, et autres choses du genre. De ce point de vue là, nous maintenons le volume en un seul et même endroit dans l'intérêt de la rentabilité et de l'efficience.

Le sénateur Angus: Avez-vous accès au système de paiements en vertu du mode opérationnel actuel?

M. Bildfell: Oui.

Le sénateur Angus: En attendant la sortie du rapport MacKay, le comité a fait une étude comparative du secteur des services financiers et des systèmes en place dans différents pays. Nous nous sommes penchés tout particulièrement sur les institutions de dépôts, mais nous avons examiné d'autres types d'institutions également. Il nous est devenu apparent que les banques à charte

domestic field, other than by the credit unions and the caisses populaires in Quebec. This is a very interesting time for you people, and it is provoking some creative thinking.

I hear your positive response to the concepts in MacKay. You seem to be optimistic that this recommended liberalization and deregulation will allow you to do great things. In that kind of an environment, the possibility of mergers would not scare you at all. Is that a fair conclusion? That is, you would not be against the mergers?

Mr. Scopick: The answer to that is yes and no. The banks are already formidable competition. In a post-merger environment, they are going to be even tougher competition.

First of all, let me say that the Alberta system agrees with the Saskatchewan system on the format that should be followed.

Senator Angus: The national, central credit union?

Mr. Scopick: Right. Whenever and wherever the credit union model is implemented effectively — and by that I mean local orientation, local autonomy and control over such things as pricing and presentation and service — we gain market share from the big banks. We do.

Senator Angus: It is the same situation with the community banks in the U.S. There is an analogy there, is there not?

Mr. Scopick: Exactly, and that is my point. The model we are talking brings us together in a national network, but also preserves the best of what makes us competitive at the local level.

Senator Angus: Let us be clear on one thing. Many of the things that these big Schedule "A" banks want to deal in — the globalized type of products — are not of any particular interest to you. Is that correct? I do not want to get the wrong impression.

Mr. Scopick: You are correct in saying that our vision extends to the community and to the country.

Senator Angus: With pooled resources and capital?

Mr. Scopick: Yes.

Senator Angus: I am certainly getting a clearer sense now, listening to you.

The credit unions are not evenly spread out across Canada. I think you have a very strong system in this province. Ontario, as you know, is more densely populated, but it still has rural areas and a large farming sector. Relatively speaking, however, it has very few credit unions. I find this very curious, but I am sure there is a simple answer. Could you explain the uneven development of your movement across the country?

n'étaient pas appuyées par un autre palier au Canada, en tout cas pas à l'échelle nationale, en dehors des caisses de crédit et des caisses populaires au Québec. C'est une période très intéressante pour vous, et cela donne naissance à des idées très originales.

J'ai bien entendu votre réaction positive aux concepts contenus dans le rapport MacKay. Vous semblez être optimiste quant aux grandes choses que cette libéralisation et cette déréglementation recommandées vous permettront de faire. Dans ce genre d'environnement, la possibilité de fusions ne vous ferait pas du tout peur. Est-ce là une conclusion fondée? En d'autres termes, vous ne seriez pas contre les fusions?

M. Scopick: La réponse à votre question est oui et non. Les banques livrent déjà une concurrence formidable. Dans un environnement post-fusion, leur concurrence sera encore plus féroce.

Premièrement, permettez-moi de dire que le système albertain s'entend avec le système saskatchewanais sur la structure qui devrait être adoptée.

Le sénateur Angus: Une caisse de crédit centrale nationale?

M. Scopick: C'est exact. Partout et dans tous les cas où le modèle de la caisse de crédit est mis en oeuvre de façon efficace — et par là je veux dire orientation locale, autonomie locale et contrôle exercé sur des choses comme les prix, la présentation et les services — nous reprenons une part de marché aux grosses banques. C'est le cas.

Le sénateur Angus: La situation est la même avec les banques communautaires aux États-Unis, il y a là une analogie, n'est-ce pas?

M. Scopick: Précisément, et c'est à cela que je veux en venir. Le modèle dont nous parlons nous réunit à l'intérieur d'un réseau national mais conserve les meilleurs éléments qui font que nous sommes concurrentiels au niveau local.

Le sénateur Angus: Soyons clairs sur une chose. Nombre des choses que ces grosses banques de l'Annexe «A» veulent proposer — les types de produits mondialisés — ne vous intéressent pas particulièrement. Est-ce exact? Je ne voudrais pas avoir la mauvaise impression.

 ${\bf M.~Scopick:}~{\bf Vous~avez~raison}$ de dire que notre vision s'étend à la collectivité et au pays.

Le sénateur Angus: Avec une mise en commun des ressources et des capitaux?

M. Scopick: Oui.

Le sénateur Angus: Je commence à y voir un peu plus clair, à vous écouter.

Les caisses de crédit ne sont pas uniformément réparties à travers le Canada. Je crois que vous avez un réseau très étoffé dans cette province. L'Ontario, comme vous le savez, est plus densément peuplé, mais il a quand même des parties rurales et un gros secteur agricole. Toutefois, proportionnellement, il a très peu de caisses de crédit. Je trouve cela très curieux, mais je suis sûr qu'il y a une réponse toute simple. Pourriez-vous nous expliquer le développement inégal de votre mouvement à travers le pays?

Mr. Bildfell: Again, I will respond for Saskatchewan. Mr. Scopick may want to respond for Alberta.

The credit unions in this province actually started from the community. They did not start from an industrial base, nor were they tied to a particular industry. Right from the beginning in 1936, the community looked for financial services for everyone in that community. If there is one fundamental difference, from my perspective it would be that we were community-driven.

Senator Angus: But is yours a political movement? If we are going to participate in this policy-making process, we need to understand it.

As I understand it, what you are saying is that employees at a GM plant in the east might get together and form a credit union because they were brought together by their jobs, whereas out here it would be the whole community?

Mr. Bildfell: Right.

Senator Angus: Would it be political, though? I think of William Aberhart and the CCF, and you mentioned a particular date. Was this all tied together?

Mr. Bildfell: As a matter of fact, the introduction of the credit union in this province occurred under neither a CCF nor an NDP government. It is interesting, but from a political perspective that is not what permeated all of that.

Senator Angus: From my point of view that is good to hear. I think there are some misconceptions in this country. The feeling seems to be that the credit union movement is part of the NDP and everything else like that.

Mr. Bildfell: Oh, no. It is part of the community.

Senator Angus: Mr. Knight, of course, is a good Tory, is he not now, now that he is in the private sector?

Mr. Bildfell: I will let him speak for himself.

Mr. Scopick: We have done research on this, and our membership in Alberta reflects a cross-section of the provincial population. In that sense, it is certainly apolitical.

Senator Angus: Do you have any bright ideas for how we can harmonize and get deregulation to take place in concert between the federal and provincial governments?

Mr. Bildfell: In my opening comments I made reference to the Credit Union Act.

Senator Angus: Is that a new law?

Mr. Bildfell: It is, yes. It is quite complementary to the task force recommendations, so we are very fortunate. We will be able to move in concert with the recommendations in the MacKay Task Force report, whatever the response may be. We are positioning ourselves to make sure that harmonization takes place.

M. Bildfell: Encore une fois, je répondrai pour la Saskatchewan. M. Scopick voudra peut-être répondre pour l'Alberta.

Les caisses de crédit dans cette province sont réellement issues de la collectivité. Elles ne sont pas issues d'une base industrielle, ni n'ont jamais été liées à un secteur d'activité particulier. Dès le départ, en 1936, il s'agissait d'offrir des services financiers à tous les membres d'une collectivité. S'il y a une différence fondamentale, à mon sens, elle tient à notre nature communautaire.

Le sénateur Angus: Mais votre mouvement est-il de nature politique? Si nous allons avoir un rôle dans ce processus d'élaboration d'une politique, nous avons besoin de savoir ce qu'il en est.

Si je vous suis bien, vous dites que les employés d'une usine GM dans l'Est pourraient se regrouper et fonder une caisse de crédit, en ayant pour point commun leur emploi, alors que chez vous, ici, toute la collectivité est de la partie?

M. Bildfell: Exact.

Le sénateur Angus: Mais y a-t-il une dimension politique? Je songe à William Aberhart et au CCF, et vous avez cité une date précise. Tout cela était-il lié?

M. Bildfell: De fait, les caisses de crédit ne sont apparues dans cette province ni sous un gouvernement CCF ni sous un gouvernement NPD. C'est intéressant, mais il n'y avait pas du tout de dimension politique.

Le sénateur Angus: J'aime vous l'entendre dire. Il y a pas mal d'idées fausses dans le pays. On tend à penser que le mouvement des caisses de crédit est une émanation du NPD et tout ce genre de choses.

M. Bildfell: Oh, non. Il est un élément de la collectivité.

Le sénateur Angus: Évidemment, M. Knight est maintenant un bon conservateur, n'est-ce pas, depuis qu'il est dans le secteur privé?

M. Bildfell: Je lui laisse le soin de répondre.

M. Scopick: Nous avons fait des recherches à ce sujet et nos membres en Alberta sont représentatifs de l'ensemble de la population provinciale. En ce sens, nous sommes certainement apolitiques.

Le sénateur Angus: Avez-vous des idées brillantes sur la manière d'harmoniser la déréglementation entre les gouvernements fédéral et provinciaux?

M. Bildfell: J'ai fait état dans ma déclaration liminaire de la Credit Union Act.

Le sénateur Angus: Est-ce une nouvelle loi?

M. Bildfell: Oui. Elle est tout à fait en phase avec les recommandations du groupe de travail, et nous avons donc beaucoup de chance. Nous serons en mesure d'évoluer en parallèle avec les recommandations du groupe de travail MacKay, quoi qu'il advienne. Nous nous positionnons pour assurer que

The legislation is quite broad in scope, and it will allow us to compete very rapidly, complementing any federal changes.

We have also been working very hard with our provincial regulations to make sure that they are in lockstep with any federal harmonization. We need that because of the fact that credit unions are provincially regulated.

Mr. Scopick: At this time, the major initiatives that are implicit in the type of organizational change we are talking about would only require federal legislative change. Such change could be accommodated with virtually no changes to provincial acts or regulations.

Some of the powers that are suggested for financial institutions in the report — such as those for leasing and insurance — do require provincial legislative change, certainly in Alberta and Saskatchewan. I therefore expect that this will be phased in. Hopefully the federal government will push them along. If that in the case, then we will be able to do a good part of what we hope to accomplish. Dealing with the powers, however, will have to wait until we deal with the provincial governments.

Senator Angus: That is really helpful, sir.

Senator Oliver: As Senator Angus told you, this committee did a study in Europe. After speaking to people in the financial industries in the U.K., Holland, and Switzerland, we came to the conclusion that Canada's financial system is not that bad. The MacKay task force also concluded that, prima facie, the Canadian financial system is very good. The status quo will not work, however.

When Matthew Barrett, the head of the Bank of Montreal, appeared before us, he told us that neither his bank nor the Royal Bank would be able to continue as full-service national banks without the merger. He went on to say that they would have to explore certain niches. He did not go on to say that they would have to close branches, however. What he was really saying is that, in this new modern age, you have to pick some things that you are good at, cut your costs, and become very competitive and really good at them.

You said that you take deposits and loans, you offer financial planning advice, investment products, ethical mutual funds, trust services, the insurance payments system, and electronic access. My concern is regulation. Are you not going too fast? You are partly provincial, but you are also in other provinces.

Banks have a federal regulator, and the one thing Canadians like about our banking system is that it is safe and it is sound. You say that the new Credit Union Act provides for consumer protection and responsible self-regulation. Self-regulation normally does not give the safety and soundness that has given us a good banking system, however.

What kind of provincial regulations do you need in order to get into the financial products that you want to get into nationally? l'harmonisation ait lieu. Cette loi est de portée assez large et nous permettra de livrer concurrence très rapidement, suite à tout changement fédéral.

Nous avons également procédé à une refonte de notre réglementation provinciale afin d'assurer qu'elle soit en phase avec toute harmonisation fédérale. C'est indispensable car les caisses de crédit relèvent de la réglementation provinciale.

M. Scopick: À ce stade, les principales initiatives qu'implique le type de changement organisationnel dont nous parlons n'exigeraient qu'une modification législative fédérale. Ces changements pourraient être apportés pratiquement sans devoir modifier les lois ou règlements provinciaux.

Certains des pouvoirs que le rapport préconise de donner aux institutions financières — des choses telles que le crédit-bail et l'assurance — exigent des changements dans les législations provinciales, certainement en Alberta et en Saskatchewan. Nous comptons donc sur une entrée en vigueur graduelle. Nous espérons que le gouvernement fédéral prendra les initiatives. Si c'est le cas, nous pourrons faire une partie de ce que nous espérons. Mais s'agissant des pouvoirs, nous devrons traiter avec les gouvernements provinciaux.

Le sénateur Angus: Vos réponses nous sont utiles, monsieur.

Le sénateur Oliver: Comme le sénateur Angus vous l'a dit, notre comité a mené une étude en Europe. Nos entretiens dans les milieux financiers du Royaume-Uni, des Pays-Bas et de la Suisse nous ont amenés à conclure que le système financier du Canada n'est pas si mauvais. Le groupe de travail MacKay a également conclu que, de prime abord, le système financier canadien est très bon. Cependant, le statu quo est intenable.

Lorsque Matthew Barrett, le patron de la Banque de Montréal, a comparu devant nous, il nous a dit que ni sa banque ni la Banque Royale ne pourraient continuer comme banques nationales universelles sans la fusion, qu'elles seraient obligées de se cantonner dans certains créneaux. Il n'a pas ajouté qu'elles devraient fermer des agences. Son message était que, à l'ère où nous vivons, il faut choisir ce que l'on fait de mieux, réduire ses coûts et devenir très compétitif et très compétent dans ces domaines-là.

Vous dites que vous prenez des dépôts et offrez du crédit, que vous offrez des conseils de planification financière, des produits de placement, des fonds mutuels éthiques, des services de fiducie, le système de paiement des assurances et l'accès électronique. Mon souci est la réglementation. N'allez-vous pas trop vite? Vous êtes partiellement des institutions provinciales, mais vous existez également dans les autres provinces.

Les banques ont une autorité de tutelle fédérale, et s'il est une chose que les Canadiens apprécient dans notre système bancaire, c'est sa solidité. Vous dites que la nouvelle Credit Union Act protège le consommateur et établit une autoréglementation responsable. Cependant, l'autoréglementation ne garantit normalement pas la solidité et la solvabilité qui font la qualité de notre système bancaire.

De quelle sorte de réglementation provinciale avez-vous besoin pour vous lancer dans les produits financiers que vous voulez offrir à l'échelle nationale? Mr. Bildfell: I am the one who made the comments on that legislation. I will respond first of all, and others may want to add to my comments.

A self-regulatory environment has been the premise in Saskatchewan's legislative environment for as long as I have been in the credit union business, and I have been in it for a long time.

We work hand-in-hand with our provincial regulators in terms of building the framework, and in deciding responsibility and accountability in terms of financial management. We do the same thing for any product or service that we want to introduce to the marketplace. We stand by what we have built for the past 30 or 40 years in that environment, and we take some pride in moving forward in that fashion, and responsibility for having done so.

When we add any new product or service to credit unions in this province, we must go through a pretty rigorous process. That process is designed to ensure that the product or plan has financial soundness, has good business case development, and it is not going to impede unnecessarily on the capital of the credit unions. Credit unions are, after all, owned by their members. We do have quite a history of that in our system, and we will carry on with it.

If you look at the breadth of the products and services we offer, it really boils down to about three. We are very interested in building relationships with our members, and we are very interested in adding to the access option of our membership. That is what our chairman talked about when he said "Anywhere, anytime, any way."

We are very interested in how we can work with other organizations at the national level to bring products and services to our credit unions in a cost-effective way. We do not necessarily do that by building and owning our own networks. That is why we do an extensive amount of building strategic alliances and partnerships with other organizations who have significant capital, and who can bring us products and services in a cost-effective way.

We do not necessarily bring in the products and services; we wholesale them from others. We understand the size and scope of what we have, and we do not unnecessarily put our capital at risk.

That is why we have strategic alliances with entities such as Citicorp Travelers Group, one of the largest U.S. financial organizations. It is so we can bring in product for our membership.

Mr. Scopick: I would just add one thing, and that is that we are subject to the same prudential capital rules as the rest of the financial industry is. We operate under the business rules. That is, a certain amount of capital must be in place before we extend our business.

Senator Oliver: If there is to be a second tier, we as policymakers must ensure that Canadians are well served by the financial sector.

M. Bildfell: C'est moi qui ai parlé de cette législation et je vais donc répondre d'abord, et les autres voudront peut-être intervenir aussi

L'autoréglementation est la pierre angulaire du cadre législatif de la Saskatchewan depuis que je travaille dans le milieu des caisses de crédit, et cela ne date pas d'hier.

Nous travaillons main dans la main avec les autorités réglementaires provinciales s'agissant d'édifier le cadre et d'arrêter les règles de responsabilité et de reddition de comptes sur le plan de la gestion financière. Nous faisons la même chose à l'égard de chaque produit ou service que nous voulons introduire sur le marché. Nous sommes fiers de ce que nous avons construit au cours des 30 ou 40 dernières années dans ce cadre et nous nous targuons de notre sens des responsabilités.

Chaque fois que les caisses de crédit de cette province ajoutent un nouveau produit ou service à leur gamme, nous devons suivre un processus pas mal rigoureux. Ce processus est destiné à garantir que le produit ou le plan est financièrement sain, commercialement rentable et ne va pas grever indûment le capital des caisses de crédit. Celles-ci, après tout, sont la propriété de leurs membres. Nous avons donc une longue tradition de cela dans notre système, et nous allons continuer ainsi.

Si vous regardez toute la gamme des produits et services que nous offrons, ils se ramènent en fait à trois types. Nous sommes très intéressés à développer les relations avec nos membres et très intéressés à leur ouvrir davantage l'accès. C'est ce qu'entendait notre président lorsqu'il a dit: «N'importe où, n'importe quand, de toutes les façons».

Nous sommes très intéressés à explorer comment nous pouvons collaborer avec d'autres organisations au niveau national pour mettre des produits et services à la disposition de nos caisses de crédit de manière économique. Nous ne le ferons pas nécessairement en édifiant et exploitant nos propres réseaux. C'est pourquoi nous concluons quantités d'alliances et de partenariats stratégiques avec d'autres organisations qui possèdent un capital important et peuvent nous fournir des produits et services à un coût intéressant.

Nous n'allons pas nécessairement fournir nous-mêmes les produits et services, nous serons les intermédiaires. Nous connaissons nos limites et nous ne faisons pas courir des risques inutiles à notre capital.

C'est pourquoi nous avons des alliances stratégiques avec des entités telles que Citicorp Travelers Group, l'une des plus grosses organisations financières américaines. C'est pour pouvoir offrir des produits à nos membres.

M. Scopick: J'ajouterais juste une chose, à savoir que nous sommes assujettis aux mêmes règles prudent en matière de capital que le reste du secteur financier. Nous appliquons les mêmes règles. Autrement dit, nous devons avoir certaines réserves de capital avant d'élargir notre activité.

Le sénateur Oliver: S'il doit y avoir un deuxième palier, le législateur doit veiller à ce que les Canadiens soient bien servis par le secteur financier.

A number of people have recommended that you, the credit unions, become this second sector, and that the law be changed to allow you to do more things. In doing that we, as policymakers, have to make sure that the safety and soundness that is so much a part of the Canadian financial system is protected, and that is one of my concerns. If this thing goes too quickly, it seems to me that a lot can be lost in the cracks. Canadians will suffer, and that is a major concern.

That said, let me tell you my biggest problem with the task force report. My biggest problem is that I think that Harold MacKay recommends too much government regulation. I am therefore torn.

I wanted to leave you with those thoughts. Perhaps you could write a paragraph on that when you send your report to our chairman. That might give me some relief and some assurance that Canadians will be well protected, and that the safety and soundness that we have always had in our financial system will still be there as the credit unions progress and grow.

Do you think that the task force report recommends too much regulation? Is there too heavy an emphasis on things such as the statement you have to give on your work in the community, and on the privacy and tied selling rules?

Mr. Vinek: In some areas, such as truth in leasing and truth in lending, I do feel that there may be a need for more regulation. Customers do need to have disclosure in plain, simple language.

When we move into areas like ownership rules, though, I think those sections are very, very complex, and very difficult to interpret. In those areas I cannot really comment on whether regulation would be good or bad.

Senator Oliver: What about tied selling — selling insurance and giving loans at the same time?

Mr. Vinek: That is a difficult one, because institutions would be able to put a fair bit of pressure on customers. We do not think that you should have tied selling. That is what MacKay says; we would make sure that tied selling does not creep in, and, in order to keep it from creeping in, we have to have fairly tough regulations.

Senator Oliver: Are the task force recommendations strong enough for you, or would you suggest further changes?

Mr. Vinek: In that area I think they are probably strong enough.

Mr. Scopick: We operate under those guidelines at the present time. We have a responsibility to ensure that there is full disclosure and adequate management and operational practices to deal with things such as tied selling. I think we are in the forefront of honouring our responsibilities to consumers. Credit unions have always been at the forefront of all these consumer issues.

Un certain nombre de personnes ont préconisé que vous, les caisses de crédit, deveniez ce deuxième palier et de modifier la loi pour vous permettre de faire davantage de choses. Ce faisant, nous, en tant que législateur, devons préserver l'intégrité et la solvabilité qui sont les attributs du système financier canadien, et c'est là l'une de mes préoccupations. Si l'on avance trop vite, des fissures pourraient se produire. Les Canadiens en souffriraient, et c'est un souci majeur.

Cela dit, je peux vous dire quelle est ma plus grande réserve à l'égard du rapport du groupe de travail. Ma plus grande réserve est que Harold MacKay, à mon sens, recommande trop de réglementation gouvernementale. Je suis donc partagé.

J'aimerais vous demander de réfléchir à cela. Vous pourriez peut-être rédiger un paragraphe là-dessus lorsque vous enverrez votre rapport à notre président. Cela pourrait soulager quelque peu mes craintes et me rassurer quant à la protection des Canadiens et au maintien de la solidité et de la solvabilité de notre système financier face à cette expansion des caisses de crédit.

Pensez-vous que le groupe de travail recommande une réglementation trop étroite? Met-il trop l'accent sur des éléments tels que les rapports sur votre travail dans la collectivité que vous devez déposer, et sur les règles en matière de protection des renseignements personnels et de la vente liée?

M. Vinek: Dans certains domaines, tels que la vérité dans les contrats de crédit-bail et de prêt, je pense qu'une réglementation plus serrée pourrait être nécessaire. Les conditions doivent être communiquées aux clients en termes simples et compréhensibles.

En revanche, s'agissant d'éléments tels que les règles de propriété, je trouve que ces dispositions sont très complexes et difficiles à interpréter. Je ne suis pas en mesure de dire si une réglementation serait une bonne ou mauvaise chose à cet égard.

Le sénateur Oliver: Qu'en est-il de la vente liée — la vente d'assurance et l'octroi de crédit en même temps?

M. Vinek: C'est un sujet difficile, car les établissements pourront exercer pas mal de pressions sur les clients. La vente liée ne devrait pas être autorisée. C'est ce que dit MacKay et pour éviter qu'elle soit pratiquée subrepticement, il faudrait des règles pas mal strictes.

Le sénateur Oliver: Les recommandations du groupe de travail vous semblent-elles suffisamment fermes, ou bien préconiseriez-vous d'autres changements?

M. Vinek: Dans ce domaine, elles sont probablement assez fermes.

M. Scopick: Ce sont les lignes directrices que nous appliquons déjà aujourd'hui. Nous sommes tenus de procéder à une divulgation complète et d'établir un cadre de gestion et des pratiques opérationnelles adéquats pour prévenir des choses comme la vente liée. Je pense que nous sommes à l'avant-garde, s'agissant d'honorer nos responsabilités envers les consommateurs. Les caisses de crédit ont toujours été à l'avant-garde dans tous ces domaines.

In terms of the community consumer statement that is talked about in the MacKay report, you only have to read the annual report of any community credit union — including Lloydminster — to find a very, very complete community statement.

Senator Callbeck: In your opening brief you gave statistics about the number of credit unions in Saskatchewan and Alberta. You said that you are the only financial institution in 130 communities in Saskatchewan, and 24 in Alberta. What is the smallest community where you have a credit union, population-wise?

Mr. Bildfell: You could probably throw a rock across Saskatchewan on a windy day, so that community would be relatively small. It could have only 400 or 500 people.

Mr. Vinek: Lloydminster Credit Union has eight rural branches and one sub-office. In our sub-office we just have one job — two people share it. It is a satellite of a 1000-person community about eight miles away. Our smallest branch has only 219 people, but they have about \$13 million in loans and about \$10 million on deposit.

Again, this is a case where they amalgamated with us because they did not have the capital base to fund the larger loans. We had a larger capital base, so we were able to pump in the larger loans. For us, larger loans are those that are \$100,000 and up. We find that, as soon as you can grant those larger loans to farmers, the deposits start coming. You have to be able to that.

Those would not be typical communities, but there are some that might be even smaller. In those cases, we are the only institution in town, and we still provide the same services as people in a larger centre like Lloydminster would receive. These branches are 10 to 50 miles out.

Senator Callbeck: Are any of your branches in supermarkets or in stores like Canadian Tire?

Mr. Vinek: No, we do not that. Across the province, however, there would be some branches in malls.

Mr. Bildfell: In smaller communities you will see credit unions partnering with another business in that community. We use that in northern Saskatchewan quite a bit, actually. We do that so we can provide services from Prince Albert, for example, and then use the Co-op store or some other business as an agent for us. We try to make sure that we provide some basic services in those areas where it is just not cost-effective to start a full-service organization. We partner with businesses in those communities.

Senator Callbeck: You sell insurance. I assume that you sell property and casualty insurance, as well as life insurance. How many years have you been able to do that, and what percentage of the market would you have?

Mr. Bildfell: In Saskatchewan, we are restricted to direct sales of group products, whether it be group loan products or group term insurance, through our credit unions.

Pour ce qui est du rapport sur le rôle dans la communauté dont parle MacKay, il suffit de lire le rapport annuel de toute caisse de crédit — Lloydminster compris — pour voir que cet aspect y est traité de manière très complète.

Le sénateur Callbeck: Vous avez cité dans votre déclaration liminaire des chiffres sur le nombre de caisses de crédit en Saskatchewan et en Alberta. Vous dites que vous êtes la seule institution financière dans 130 localités de la Saskatchewan et dans 24 en Alberta. Quel est le chiffre de population de la plus petite?

M. Bildfell: Vous pourriez probablement jeter une pierre d'un bout à l'autre de la Saskatchewan un jour de grand vent, et cette localité est probablement très petite. Elle pourrait n'avoir que 400 ou 500 habitants.

M. Vinek: La caisse de crédit de Lloydminster a huit agences rurales et une sous-agence. Dans cette sous-agence, il n'y a qu'un poste, que deux personnes se partagent. C'est une localité satellite d'une brigade de 1 000 habitants distante de huit milles. Notre plus petite agence n'a qu'une population de 219 personnes, mais elle a pour 13 millions de prêts et environ 10 millions de dépôts.

C'est encore une fois un cas où la caisse locale a fusionné avec nous parce qu'elle n'avait pas un capital suffisant pour financer de gros emprunts. Nous avions un capital plus important et nous avons pu accorder des crédits plus gros. Pour nous, un gros prêt est de plus de 100 000 \$. Nous constatons que, dès que nous pouvons accorder ces gros prêts aux agriculteurs, les dépôts commencent à affluer. Il faut cette capacité.

Ce ne sont pas là des localités typiques, mais il en est qui sont peut-être même encore plus petites. Dans ces cas-là, nous sommes la seule institution financière de la place, mais nous fournissons quand même les mêmes services que ceux offerts dans un centre plus grand comme Lloydminster. Ces agences sont éloignées de 10 à 50 milles.

Le sénateur Callbeck: Avez-vous des agences dans les supermarchés ou des magasins comme Canadian Tire?

M. Vinek: Non. Cependant, ailleurs dans la province, vous trouverez des agences dans des centres d'achat.

M. Bildfell: Dans les petites localités, vous verrez souvent la caisse de crédit occuper le même local qu'un autre commerce. Nous le faisons assez souvent dans le Nord de la Saskatchewan. Ainsi, nous pouvons fournir les services à partir de Prince Albert, par exemple, et utilisons le magasin Co-op ou quelqu'autre commerce comme agent. Nous veillons à offrir un minimum de services là où il ne serait tout simplement pas rentable d'avoir une agence universelle. Nous travaillons en partenariat avec des commerces dans ces localités.

Le sénateur Callbeck: Vous vendez de l'assurance. Je suppose que vous vendez de l'assurance multirisque, et aussi de l'assurance-vie. Depuis combien d'années pouvez-vous le faire, et quel pourcentage du marché occupez-vous?

M. Bildfell: En Saskatchewan, nous sommes limités à la vente directe de produits mutuels dans nos caisses de crédit, qu'il s'agisse de prêts mutuels ou d'assurances mutuelles.

We do have insurance companies — such as the Co-operators Group or Cumis Insurance — that provide us with insurance products. Our sales come through their agents, because we are restricted, for legislative purposes, from providing those products.

Mr. Vinek: At the local credit union level we are not allowed to retail auto insurance either. We do not retail auto insurance or insure homes or commercial buildings.

We do have insurance for loan or deposit products, however. When a member borrows money and needs loan protection, we sell the insurance. In fact, it is a condition of The Insurance Act that the member must have a loan in order for us to sell them an insurance product that is sort of tied to that loan. It is not tied selling, however.

Senator Oliver: It is institutionalized selling.

Mr. Vinek: We cannot just sell term insurance to a person who walks in off the street. Before we can sell insurance, that person must purchase a loan produce from us.

Senator Meighen: In case you are wondering, the politically correct term is "bundling." You bundle it.

Senator Callbeck: The MacKay report states that, except in two provinces, credit unions can lease cars. Can I assume that you are leasing cars?

Mr. Bildfell: Leasing is restricted to size. Our leasing, which I mentioned earlier, is for vehicles whose gross weight is above the automobile level. In Saskatchewan, we are under the same restrictions as any of our competitors.

Mr. Scopick: In Alberta — and in Manitoba, I understand — there are provisions for us to be able to lease, but they are so restrictive that we effectively cannot compete.

Senator Callbeck: Is that a market that you would like to get into?

Mr. Scopick: Obviously. It is a major change in the way cars are being sold, and we are unable to participate in it.

Senator Callbeck: On the last two pages of your brief you have listed some of MacKay's recommendations. I assume these are the ones with which you agree. The last one you mention is the one for the community accountability statement. What form would you see that statement taking, and what do you think would be accomplished if financial institutions had to make out a community accountability statement every year? What information do you feel should be asked for and that a financial institution should have to provide, and what would that statement accomplish?

Mr. Bildfell: When we look at the credit unions, as Mr. Scopick pointed out, the statement gives very detailed information as to exactly what is going on in that community. It outlines what

Nous avons des compagnies d'assurances, telles que Co-operators Group ou Cumis Insurance — qui nous fournissent les produits d'assurance. Nos ventes passent par leurs agents, car la loi nous interdit de fournir ces produits.

M. Vinek: Au niveau des caisses de crédit locales, nous ne pouvons pas non plus vendre au détail de l'assurance automobile. Nous ne vendons pas d'assurance automobile, ni d'assurance sur les bâtiments résidentiels ou commerciaux.

Cependant, nous assurons les prêts ou les dépôts. Lorsqu'un membre emprunte, nous pouvons lui vendre une assurance-crédit. De fait, la loi exige que le membre ait un emprunt pour que nous puissions lui vendre une assurance liée à ce crédit. Mais ce n'est pas de la vente liée.

Le sénateur Oliver: C'est de la vente institutionnalisée.

M. Vinek: Nous ne pouvons pas vendre une assurance à terme à quelqu'un qui passe dans la rue. Avant de lui vendre une police, la personne doit contracter un emprunt chez nous.

Le sénateur Meighen: Au cas où vous vous poseriez la question, le terme politiquement correct est «groupage». Vous groupez les services.

Le sénateur Callbeck: Le rapport MacKay dit que, sauf dans deux provinces, les caisses de crédit peuvent offrir du crédit-bail automobile. Je suppose donc que vous faites du crédit-bail automobile?

M. Bildfell: Le crédit-bail est assorti d'une restriction de poids. Comme je l'ai indiqué, nous sommes limités à des véhicules dont le poids brut est supérieur à celui d'une voiture particulière. En Saskatchewan, nous sommes astreints aux mêmes restrictions que tous nos concurrents.

M. Scopick: En Alberta — et au Manitoba aussi, je crois — nous avons une certaine possibilité d'offrir du crédit-bail, mais elle est tellement restreinte que nous ne sommes pas compétitifs.

Le sénateur Callbeck: Est-ce un marché que vous aimeriez pénétrer?

M. Scopick: Évidemment. C'est un gros changement dans la façon dont les voitures sont vendues et nous sommes exclus de ce marché.

Le sénateur Callbeck: Dans les deux dernières pages de votre mémoire, vous avez une liste de certaines des recommandations de MacKay. Je suppose que ce sont celles que vous approuvez. La dernière que vous mentionnez concerne la déclaration de reddition de comptes à la collectivité. Quelle forme devrait prendre cette déclaration et qu'accomplirait-on si on obligeait les institutions financières à en faire une chaque année? Quels renseignements devraient y figurer et à quoi cela servirait-il?

M. Bildfell: Dans le cas des caisses de crédit, comme M. Scopick l'a dit, le rapport donne des renseignements très détaillés sur l'activité dans la localité. Il indique le montant des

the deposits are, and shows what has happened in the financial activities of that organization, including the types of loans that were granted and what kind of classifications were given.

In addition, most of the credit unions also speak to the issue of what participation they had in their communities. That could be economic development, it could be financial contributions to community activities, and it could also be indirect participation, through volunteerism and that sort of thing.

I also am aware there are other jurisdictions where they speak to specific interest groups that may or may not be well served by the activities of a financial organization. I am inclined to think that, with some due care and caution, that could also be included in the community statements.

The statement would allow members of that community to determine whether or not a financial organization was serving the community well. That is, is it investing in parts of the community that are important to its members?

Mr. Vinek: Credit unions are local entities, and we already do a lot of these things. I think your question was more along the lines of what good it would do to make larger financial institutions comply with this. Was that your question?

Senator Callbeck: Yes.

Mr. Vinek: It is difficult for us to address that. As Mr. Bildfell was saying, we do all those things now, but our competitors do not. People do not have any idea what is going on in the offices of the banks, for example, because they only get one annual report. Under the proposal for this statement, the banks would be required to disclose this type of information. The community would then know whether more loans than deposits were being made in this community, and whether deposits were being siphoned out of the community. Those things would be good for community leaders to know, because it would show them how their community was faring compared to one down the road or in the neighbouring city.

Senator Callbeck: I have one other question, and it regards taxation. Some witnesses have indicated that our taxation system is different for credit unions, and it gives them an advantage over banks. Do you agree with that?

Mr. Bildfell: I will answer that first, and Mr. Scopick may also wish to comment. First of all, the taxation structure for credit unions recognizes how we are organized. The fact of the matter is that most credit unions are small businesses, and they are treated that way within our tax considerations.

In addition, we have to recognize the fact that our competitors have different methods of capitalization and access to the capital markets. Credit unions do not generally have those options, because we finance our activities and investments from within each and every individual credit union, and we do it through retained earnings or profits.

To be frank with you, I have some difficulty when I hear that one of the largest financial institutions in the world is worrying about John Vinek's credit union in Lloydminster, Saskatchewan.

dépôts, quelles ont été les activités financières de l'organisation, en particulier les types et classifications des prêts.

En outre, la plupart des caisses de crédit y font état également de leur participation à la vie de la collectivité. Il peut s'agir de développement économique, de contributions financières aux activités communautaires ou encore de participation indirecte, par le biais du bénévolat, ce genre de choses.

Je sais que dans d'autres provinces on y parle des services à des groupes d'intérêts particuliers qui sont plus ou moins bien servis par les institutions financières. Je suis enclin à penser qu'avec les garde-fous voulus, cela pourrait également être englobé dans les déclarations de reddition de comptes à la collectivité.

Ainsi, les membres de cette collectivité pourraient déterminer dans quelle mesure la communauté est bien servie par une organisation financière. Par exemple, investit-elle dans les éléments de cette collectivité qui comptent aux yeux des membres?

M. Vinek: Les caisses de crédit sont des entités locales et nous faisons déjà bon nombre de ces choses. Je suppose que votre question était plutôt de savoir à quoi il servirait que les institutions financières plus grosses fassent de même. Était-ce votre question?

Le sénateur Callbeck: Oui.

M. Vinek: Il est difficile pour nous d'en parler. Comme le disait M. Bildfell, nous faisons déjà tout cela, mais pas nos concurrents. Les gens n'ont pas idée de ce qui se passe dans les bureaux des banques, par exemple, car il n'y a que le rapport annuel. Avec cette déclaration, les banques seraient obligées de divulguer ce genre de renseignements. La collectivité saurait ainsi si le montant des prêts accordés dépasse celui des dépôts ou bien s'il y a un siphonnage des dépôts de cette collectivité. Ce serait intéressant pour les élus de le savoir, car ils pourraient voir comment leur localité s'en tire comparée à une autre un peu plus loin ou à la ville voisine.

Le sénateur Callbeck: J'ai une autre question, qui concerne la fiscalité. Certains témoins ont dit que les caisses de crédit sont imposées différemment, et que cela les avantages par rapport aux banques. Êtes-vous d'accord?

M. Bildfell: Je vais répondre en premier et M. Scopick voudra peut-être intervenir aussi. Tout d'abord, le régime fiscal applicable aux caisses de crédit tient compte de leur structure. Le fait est que la plupart des caisses de crédit sont de petites entreprises, et elles sont traitées de cette manière pour l'impôt.

En outre, il faut voir que nos concurrents ont des méthodes différentes de capitalisation et d'accès au marché des capitaux. Les caisses de crédit n'ont généralement pas ces options, parce que nous finançons nos activités et nos investissements à l'intérieur de chaque caisse de crédit individuelle par le biais des profits réinvestis.

Pour parler franchement, je n'apprécie pas beaucoup lorsque j'entends l'une des plus grosses banques du pays se dire inquiétée par la caisse de crédit de John Vinek à Lloydminster, en Saskatchewan.

We do have credit unions in this province, by the way, who are paying upwards of 50 per cent tax because of their particular structures. Once they come out of that small business structure they have to pay the tax like anyone else.

Mr. Scopick: I believe the taxation arrangements for credit unions go back to the 1970s and the Carter commission. At that time, they looked at our industry and said that we were basically small businesses, and therefore entitled to the small business rate.

The second issue related to how we can generate capital when we actually do not go to the public markets. Our generation of capital is assisted by the fact that our dividends are a tax-deductible expense. In the hands of the consumer, however, it is taxable income at the full rate, not at a dividend-adjusted rate. We are treated differently, but I think that reflects the actual nature and needs of the second-tier financial institution network that we have. We are — and this should be clear — subject to capital taxes and municipal taxes, and to the GST. All of these are important costs in our business.

Senator Hervieux-Payette: If the green light were given to the mergers, and that led to some closures and loss of services in small communities, would you like the government to provide some partnership — with Canada Post, for example? That would allow you to share fixed costs, but you could still operate at the local level.

Mr. Scopick: Yes, absolutely. I think it would be possible to have remote service centres, possible located in Canada Post locations. It would require some training of their personnel, but it could be very effective.

The Chairman: Gentlemen, thank you very much for coming. Our next witnesses are from the Association of Canadian Law Foundations.

Senator W. David Angus (Acting Chairman) in the Chair.

The Acting Chairman: Good afternoon, ladies and gentlemen. Perhaps you would proceed with your presentation, Mr. Friend.

Mr. Anthony Friend, Chair, Alberta Law Foundation: We appreciate this opportunity to appear before your committee today to submit our brief which I think you have now received. I will start by introducing Mr. Owen Snider, Executive Director of the Alberta Law Foundation; Ms Pat Pitsula, Executive Director of the British Columbia Law Foundation; and Mr. Robert Arscott Executive Director of the Saskatchewan Law Foundation. I am a lawyer from Calgary, and Chairman of the Law Foundation of Alberta.

To help you understand our organization, I will briefly describe what law foundations are. Attached to the brief that has been submitted is Appendix I, a list of all of the foundations across the Canadian provinces and territories. They are all members of the Association of Canadian Law Foundations.

Je signale d'ailleurs que nous avons des caisses de crédit dans cette province qui payent jusqu'à 50 p. 100 d'impôt, à cause de leur structure particulière. Une fois qu'elles sortent du régime de la petite entreprise, elles doivent payer l'impôt comme tout le monde.

M. Scopick: Je crois savoir que le régime fiscal des caisses de crédit remonte aux années 70 et à la commission Carter. À l'époque, cette dernière avait considéré que nous étions à toutes fins pratiques des petites entreprises, et donc que nous avions droit au taux des petites entreprises.

Le deuxième aspect est la façon dont nous produisons le capital sans aller le chercher sur le marché public. Notre accumulation de capital est facilitée par le fait que nos dividendes sont une dépense déductible d'impôt. Cependant, ces dividendes sont taxés aux mains du consommateur au taux plein, et non pas au taux des dividendes. Nous sommes traités différemment, mais je pense que cela reflète la nature réelle et les besoins du réseau d'institutions financières de deuxième palier que nous sommes. Nous sommes assujettis — et il faut le souligner — à l'impôt sur le capital et aux taxes municipales, de même qu'à la TPS. Tout cela représente des coûts importants pour nos caisses.

Le sénateur Hervieux-Payette: Si le feu vert était donné aux fusions, et qu'il en résultait des fermetures d'agences et des pertes de services dans les petites localités, souhaiteriez-vous que le gouvernement vous offre des partenariats — avec Postes Canada, par exemple? Cela vous permettrait d'étaler les coûts fixes et d'offrir des services au niveau local.

M. Scopick: Oui, absolument. Je pense qu'il serait possible d'avoir des centres de service éloignés, peut-être dans les bureaux de poste. Cela exigerait une certaine formation du personnel postal, mais ce pourrait être très efficace.

Le président: Merci beaucoup d'être venus, messieurs. Nos prochains témoins représentent l'Association des fondations du droit canadiennes.

Le sénateur W. David Angus (président suppléant) occupe le fauteuil.

Le président suppléant: Bon après-midi, mesdames et messieurs. Vous voudrez peut-être faire un exposé, monsieur Friend

M. Anthony Friend, président, Alberta Law Foundation: Nous sommes reconnaissants de votre invitation à comparaître devant le comité aujourd'hui pour présenter notre mémoire, dont vous avez reçu le texte, je crois. Je commencerai par présenter M. Owen Snider, directeur exécutif de l'Alberta Law Foundation; Mme Pat Pitsula, directrice exécutive de la British Columbia Law Foundation; et M. Robert Arscott, directeur exécutif de la Saskatchewan Law Foundation. Je suis avocat à Calgary et président de la Law Foundation of Alberta.

Pour vous aider à comprendre notre organisation, je vais brièvement indiquer ce que sont les fondations juridiques. À l'annexe I de notre mémoire, vous trouverez une liste de toutes les fondations dans les provinces et territoires du Canada. Toutes sont membres de l'Association of Canadian Law Foundations.

Attached to the brief as Appendix II is a list of the members of a subcommittee that was struck to prepare this brief and to appear before you today.

Without reading the brief which you will have an opportunity to go through at your convenience, I would like to highlight certain points and briefly describe law foundations. The full history is set out in our brief.

In summary, the concept of a law foundation was first developed in New South Wales, Australia, in 1967. Originally, the objectives of the foundation were to further legal education, legal research and law reform, as well as to establish and maintain law libraries

Over time, the objectives of foundations in Australia and elsewhere have expanded to include a wide range of areas intended to benefit the general public.

A law foundation is a creature of statute. Its purpose is to disburse funds by way of grants. The funds are accumulated on interest that arises from general trust funds that are maintained by lawyers as a matter of requirement.

After 1967, the concept of a law foundation quickly spread into Canada with the introduction of the law foundation in British Columbia in 1969, the first in North America. By 1986, law foundations had been created by provincial statutes across the country. Their objectives were similar to the original Australian concept.

In Quebec, a legal studies fund and a notarial studies fund, which are similar in nature, were created for the use of interest monies on trust accounts. In British Columbia, notaries also established their own foundation. In addition, there are real estate foundations in Alberta and British Columbia which utilize funds that accrue on real estate commission and deposit accounts.

In 1981, the concept was also introduced in the State of Florida. There now is interest on lawyers' trust account entities in every state of the United States. The funds are used primarily for civil legal services for disadvantaged citizens.

As I mentioned, all of the individual foundations listed in Appendix I are members of the Association of Canadian Law Foundations. The purpose of our association is to facilitate communication and discussions on matters of common concern and interest. At its annual meeting in August of this year in St. John's, Newfoundland, the association resolved to seek a hearing before this committee to make a submission.

To summarize the points we wanted to put forward to the committee, Mr. Chairman, I refer to the first page of our brief.

Firstly, we are here to say that the association is not taking a stance either against or for the contemplated merger of financial institutions. Our objective is the fair treatment of the foundations in the event that one or more of the contemplated mergers were to proceed.

À l'annexe II figure une liste des membres d'un sous-comité qui a été mis sur pied pour rédiger ce mémoire et comparaître devant vous aujourd'hui.

Sans vouloir lire le mémoire, que je vous laisse le soin de parcourir à loisir, j'aimerais mettre en lumière un certain nombre de points et décrire brièvement les fondations juridiques. Notre mémoire en donne un historique détaillé.

En résumé, l'idée d'une fondation juridique a pris naissance dans l'État de New South Wales, en Australie, en 1967. Initialement, les objectifs de la fondation étaient de promouvoir l'éducation et la recherche juridiques et la réforme du droit, ainsi que la création de bibliothèques juridiques.

Au fil du temps, les objectifs des fondations australiennes et ailleurs dans le monde ont été étendus à une série d'autres aspects d'intérêt public.

Une fondation juridique procède d'une loi. Sa mission est de distribuer des fonds sous forme de subventions. Les fonds proviennent des intérêts accumulés dans des fonds fiduciaires généraux auxquels les avocats sont tenus de contribuer.

Après 1967, la notion de fondation juridique a rapidement gagné le Canada, avec la création d'une fondation juridique en Colombie-Britannique en 1969, la première de l'Amérique du Nord. Dès 1986, des fondations juridiques avaient été créées par des lois provinciales dans tout le pays. Leurs objectifs étaient similaires à ceux du prototype australien.

Au Québec, un fonds d'études juridiques et un fonds d'études notariales, de nature similaire, ont été créés aux fins de la distribution des revenus d'intérêt des comptes fiduciaires. En Colombie-Britannique, les notaires ont également mis sur pied leur propre fondation. En outre, il existe en Alberta et en Colombie-Britannique des fondations immobilières qui utilisent les fonds prélevés sur les commissions immobilières et accumulées dans des comptes de dépôts.

En 1981, le concept a également été introduit dans l'État de la Floride. Des comptes fiduciaires juridiques existent maintenant dans tous les États américains, dont les intérêts sont utilisés principalement pour des services juridiques de droit civil à l'intention des citoyens défavorisés.

Comme je l'ai mentionné, toutes les fondations individuelles figurant dans la liste de l'annexe I sont membres de l'Association des fondations de droit canadiennes. La mission de notre association est de faciliter la communication et le débat sur les questions d'intérêt commun. Lors de son assemblée annuelle au mois d'août de cette année à St. John's, Terre-Neuve, l'association a décidé par voie de résolution de demander à comparaître devant votre comité.

Monsieur le président, je vous renvoie à la première page de notre mémoire pour un résumé des points que nous voulons aborder.

Premièrement, nous sommes venus dire que l'association ne prend pas position pour ou contre les fusions d'institutions financières proposées. Notre objectif est le traitement équitable des fondations dans l'éventualité où une ou plusieurs des fusions projetées se fassent. Secondly, all the foundations share the concern that a merger, or mergers, might result in the lesser of two existing interest arrangements between the merging institutions being carried forward and thus resulting in a loss of interest revenue.

Thirdly, the message we would like to reinforce is that the law foundations should not suffer as a result of any mergers that occur. Their revenue should be maintained and possibly enhanced after a merger.

Fourthly, the payment of interest to law foundations by financial institutions results in a public interest benefit to the community. We think this is something that can be of service to the institutions themselves in playing a public interest role in the financial services sector.

Law foundations are non-profit organizations that operate with volunteer boards of directors. They receive interest accruing on general trust accounts. As lawyers will know, in the case of general trust account funds and those who have maintained them, the interest accruing to any individual client funds on relatively small amounts, over relatively short periods of time, cannot practically be accumulated. Interest cannot be calculated and accounted for to that individual client. As a result, a lot of interest is not being accrued or accounted for. For many years, the interest that was accruing on those funds — interest which in total could be rather significant — was being retained by the financial institutions for their own benefit.

That has changed with the introduction of legislation, first in Australia, and now across North America. It created law foundations and designated that the interest, that had previously been lost, be considered to be public monies to be distributed by the foundations according to their objectives.

For the benefit of those who may not have been members of law foundations, I would make the point that, in most cases, client funds are of a size and are held for a time period that allows them to be maintained in trust accounts and the interest accumulated is accounted for individually. In the majority of situations where lawyers hold trust funds, those funds accrue interest for the benefit of the client. In addition, there are many instances where it cannot practically be done. Over the past decades, in those cases, the law foundations have been able to put those moneys to good public use.

The history over the last 10 or 20 years of attempts by the law foundations in Canada to negotiate interest arrangements with the institutions that hold these funds is set out at page 3 of our brief. In summary, it is our view that this has never been an easy process. In fact, it has been a difficult bargaining relationship because of the uneven bargaining positions of the parties, namely, the foundations and the financial institutions. In their dealings with the financial institutions, the foundations have had to rely on whatever competitive factors they can bring to bear to the

Deuxièmement, toutes les fondations partagent la crainte qu'une ou plusieurs fusions entraînent l'adoption par la nouvelle entité de celui des deux arrangements en matière de taux d'intérêt le moins favorable et aboutissent de ce fait à une perte de revenus d'intérêts pour nous.

Troisièmement, le message que nous voulons faire comprendre est que les fondations juridiques ne doivent pas souffrir du fait des fusions. Leur revenu devrait être maintenu et, si possible, accru après une fusion.

Quatrièmement, le versement d'intérêts aux fondations juridiques par les institutions financières est dans l'intérêt général de la collectivité. Nous pensons que cela peut être avantageux pour les institutions elles-mêmes dans la mesure où elles pourraient contribuer de cette manière à l'intérêt public.

Les fondations juridiques sont des organisations sans but lucratif administrées par des bénévoles. Elles perçoivent les intérêts s'accumulant sur les comptes fiduciaires généraux. Comme les avocats le savent, dans le cas des fonds de comptes fiduciaires généraux, il est difficile, pour des raisons pratiques, d'accumuler les intérêts sur des fonds de client individuels de relativement petit montant et séjournant pendant de courtes périodes de temps. Les intérêts ne peuvent être calculés et reversés à ce client individuel. De ce fait, des montants d'intérêt importants, globalement, ne sont pas échus ou comptabilisés. Pendant de nombreuses années, les intérêts échéant sur ces fonds — qui au total pouvaient représenter des montants substantiels — étaient conservés par les institutions financières pour leur propre bénéfice.

Cela a changé avec l'introduction d'une législation, d'abord en Australie et maintenant dans toute l'Amérique du Nord. Ces lois ont créé les fondations juridiques et stipulé que ces intérêts, qui étaient précédemment perdus, devaient être considérés comme des fonds publics à distribuer aux fondations pour la réalisation de leurs objectifs.

Je précise à l'intention de ceux qui ne sont pas membres de fondations juridiques que, dans la plupart des cas, les fonds des clients sont d'un montant et sont détenus pour une durée suffisante pour qu'ils soient placés dans des comptes fiduciaires propres et les intérêts échéants comptabilisés individuellement. Dans la majorité des cas où les avocats détiennent des fonds en fiducie, ces fonds rapportent des intérêts versés au client. Outre ces cas, il en existe de nombreux où cela ne peut pas être fait pour des raisons pratiques. Dans ces cas, depuis quelques décennies, les fondations juridiques utilisent ces montants dans l'intérêt général.

À la page 3 de notre mémoire, nous faisons l'historique des tentatives menées au cours des 10 ou 20 dernières années par les fondations juridiques du Canada en vue de négocier des arrangements portant sur le versement de ces intérêts par les institutions qui les détiennent. Pour résumer, cela n'a jamais été chose facile. De fait, les négociations ont toujours été difficiles en raison du poids inégal des parties, à savoir respectivement les fondations et les institutions financières. Dans leurs tractations avec les institutions financières, les fondations ont dû s'en

relationship and appeal to the institutions' good graces and desire to meet any public interest, benefit intentions that they may have.

That brings us to the two primary concerns we want to leave with the committee. First, what effect will a merger of financial institutions have on competition and the ability of the law foundations to negotiate competitive trust rates on their general trust accounts so that they can maintain their revenues and meet their objectives? Second, — it is not really a concern, but a submission that we think could be helpful to all concerned when considering the matter of mergers — there is a public interest objective that can be met through the continuation and, indeed, the enhancement of these relationships as well as the accumulation of interest into the foundations.

At pages 4 and 5 of our brief, we deal with the first point, the potential effect on our negotiating position and competition by virtue of the merger. At pages 6 and 7, we deal with the public interest role we think the foundations might be able to play with institutions in the context of a merger.

With respect to the first point, competition and effect on competition, it is true that, if these general trust funds were not in many accounts for many clients, but were, rather, in the account of one client, there would be a significant amount of money. The financial institutions, as a matter of commercial imperative, would be paying a competitive rate of interest on those funds to ensure that they are able to maintain those deposits in the face of competition from other institutions.

With respect to these small trust accounts, the foundations do not have that advantage. It is difficult to have the same bargaining position that the amount of money would justify if it were held in the hands of an individual or a smaller number of clients.

The underlying premise of any negotiation is the assertion that the financial institution should be paying a competitive rate of interest. That is certainly the approach that the foundations continually try to maintain. The area of disagreement is: What is a competitive rate of interest?

This comes from a background where the banks previously had the benefit of these funds in full. Obviously, as an institution, they have an interest in maintaining their own financial performance. There is, therefore, the tension between the foundations trying to assert a negotiating position for the public good, and the banks recognizing their own concern about the handling of these funds which involves charges to maintain these accounts and matters of that type.

We conclude that, because of this unequal bargaining power there is limited recourse for the law foundation when the financial institution sets the terms and conditions after a negotiation.

In our view, in a market with fewer institutions than there are now, the competition could clearly lead to higher prices or lower rates of return. Seventy-five per cent of the revenue of the law foundations of Canada is received from the five major chartered banks. There is the risk, the real risk, that, in an environment of merged financial institutions, we could end up being worse off than we are today.

remettre aux pressions concurrentielles qu'elles pouvaient exercer et à la bonne volonté des institutions et à leur désir d'agir dans l'intérêt public.

Cela nous amène aux deux grandes préoccupations dont nous voulons faire part au comité. Premièrement, quel sera l'effet d'une fusion d'institutions financières sur la concurrence et la capacité des fondations juridiques à négocier des taux d'intérêt compétitifs sur leurs comptes fiduciaires généraux de façon à préserver leurs revenus et réaliser leurs objectifs? Deuxièmement — et cela n'est pas réellement une préoccupation mais un argument à prendre en considération lorsqu'il s'agit de juger de l'opportunité des fusions — le maintien et le renforcement de ces relations, ainsi que l'accumulation d'intérêts au profit des fondations remplit un objectif d'intérêt public.

Aux pages 4 et 5 de notre mémoire nous traitons du premier point, l'effet potentiel des fusions sur notre capacité à négocier et sur la concurrence. Aux pages 6 et 7, nous traitons du rôle d'intérêt public que les fondations pourraient jouer de concert avec les institutions financières, dans le contexte d'une fusion.

Pour ce qui est du premier point, la concurrence et l'effet sur la concurrence, il est vrai que si ces fonds fiduciaires généraux n'étaient pas dispersés entre les comptes de nombreux clients mais plutôt regroupés dans le compte d'un seul client, le montant en serait considérable. Les institutions financières seraient contraintes pour des raisons de concurrence à payer un taux d'intérêt compétitif sur ces fonds afin de ne pas perdre ces dépôts au profit d'un concurrent.

S'agissant de ces petits comptes fiduciaires, les fondations n'ont pas cet avantage. Elles n'ont pas le pouvoir de négociation qui serait le leur si la même somme d'argent était détenue par une seule personne ou un petit nombre de clients.

La prémisse qui sous-tend toute négociation est que l'institution financière devrait payer un taux d'intérêt compétitif. C'est certainement l'approche que les fondations ne cessent de défendre. Le désaccord intervient lorsqu'il s'agit de savoir ce qu'est un taux d'intérêt compétitif?

La toile de fond sur laquelle s'inscrivent ces négociations est le fait que le banques précédemment se mettaient ces fonds dans la poche. Il est normal qu'elles se soucient de leurs résultats financiers. Il y a ainsi une tension entre le fait que les fondations cherchent à négocier dans l'intérêt public et le fait que les banques sont soucieuses d'être rémunérées pour l'administration de ces fonds sous forme de frais d'administration de ces comptes et autres redevances.

Nous concluons que, du fait de cette inégalité des forces, une fondation juridique n'a guère de recours lorsqu'une institution financière impose ses conditions après une négociation.

À notre sens, dans un marché comptant moins de banques qu'aujourd'hui, la baisse de concurrence pourrait facilement amener des frais supérieurs ou des taux d'intérêt moindres. Soixante-quinze pour cent du revenu des fondations juridiques canadiennes proviennent des cinq grandes banques à charte. Il y a un risque, un risque réel, que les fusions d'institutions financières entraînent une baisse de ces revenus.

The association submits that any merger should not have the undesirable effect of reducing the need for some of the financial institutions to continue to offer competitive arrangements to the law foundations on the general trust accounts they are maintaining.

The public interest can be served with the institutions, merged or not, working positively with the law foundations. The law foundations provide a cross-section of law related programs and initiatives across Canada. Some of the organizations funded by the foundations have a range of social objectives. Many of the grants go to programs designed to make the law and the justice system available to members of the public, many of whom would not have access to the system without the assistance of the organizations that are being funded.

We think there is a significant general public benefit from the activities of the organizations that are being funded by the law foundations. It is important to note that often the law foundation funding is a major or core funding source for these organizations.

Appendix IV lists some examples. This is certainly not a complete list of the organizations that are being funded by the law foundations, but it will convey some sense of the public interest that is being served by the foundations.

For example, British Columbia funds the B.C. Coalition of People with Disabilities. Alberta funds the Native Counselling Services of Alberta. In fact, one of the specific objectives of the Alberta Law Foundation is to provide assistance to aboriginal legal programs. Saskatchewan funds the Elizabeth Fry Society. There are many other examples beyond the ones listed in Appendix IV, which we think demonstrate the significant public benefit that accrues from the funding of the foundations across the country.

Near the end of the brief, we refer to two of the recommendations in the MacKay report. Recommendation 98, at page 6, states:

Financial institutions should work with the voluntary sector to develop new, innovative partnerships that would help build stronger, healthier, and more caring communities. Leaders in the financial institutions and in the voluntary sector should work together to this end, beginning with innovative pilot projects.

In this case, we do not need pilot projects. We have an arrangement in place that can be built on to strengthen a relationship between financial institutions and the communities they serve. Our point to this committee, and indeed to the financial institutions, is that the law foundations constitute a means by which the institutions could and can work towards meeting the public interest objective contemplated by recommendation 98. We think it applies rather pointedly to the situation that the foundations have with the institutions today.

I refer to recommendation 99, at page 7 of our brief which states:

L'association est d'avis que toute fusion ne doit pas avoir l'effet néfaste de réduire l'impératif pour certaines des institutions financières de continuer à offrir des conditions compétitives aux fondations juridiques pour les comptes fiduciaires généraux qu'elles possèdent.

Une collaboration positive entre les institutions, fusionnées ou non, et les fondations juridiques est dans l'intérêt public. Les fondations juridiques offrent toute une gamme de programmes et d'initiatives en rapport avec le droit, dans tout le Canada. Certaines des organisations financées par les fondations ont des objectifs sociaux multiples. Bon nombre des subventions vont à des programmes destinés à mettre le droit et le système judiciaire à la portée de membres du public qui n'auraient pas accès au système sans l'aide des organisations que nous finançons.

Nous estimons que les activités des organisations financées par les fondations juridiques produisent un avantage public substantiel. Il importe de signaler que souvent la subvention de la fondation juridique constitue la principale ressource de ces organisations.

L'Annexe IV donne quelques exemples. Cette liste des organisations financées par les fondations juridiques n'est certainement pas complète mais elle donne une idée de l'action d'intérêt public entreprise par les fondations.

Par exemple, la Colombie-Britannique finance la B.C. Coalition of People with Disabilities. L'Alberta finance le Native Counselling Services of Alberta. De fait, l'un des objectifs spécifiques de l'Alberta Law Foundation est d'appuyer les programmes juridiques pour les autochtones. La Saskatchewan finance la Elizabeth Fry Society. Il y a beaucoup d'autres exemples en sus de ceux donnés à l'Annexe IV qui démontrent, à notre sens, les importants avantages d'intérêt public qui dérivent des subventions des fondations à travers le pays.

Vers la fin du mémoire, nous citons deux des recommandations du rapport MacKay. La recommandation 98, à la page 6, est que:

Les institutions financières devraient mettre au point, avec le secteur bénévole, des formules nouvelles et innovatrices de partenariat qui aideraient à bâtir une société plus forte, plus saine et plus compatissante. Les dirigeants des institutions financières et du secteur bénévole devraient collaborer à cette fin en commençant par des projets pilotes innovateurs.

En l'occurrence, nous n'avons pas besoin de projets pilotes. Nous avons déjà un arrangement qui peut servir de point de départ à un renforcement des relations entre les institutions financières et les collectivités que nous servons. Ce que nous faisons valoir à votre comité, et aussi aux institutions financières, est que les fondations juridiques représentent un moyen par lequel les institutions peuvent et devraient oeuvrer vers l'objectif d'intérêt public dont il est question dans la recommandation 98. Nous pensons que cette dernière s'applique tout particulièrement à nos tractations avec les institutions.

Je me réfère à la recommandation 99, à la page 7 de notre mémoire, qui dit:

Each federally regulated deposit-taking institution and life insurance company should be required to make available to the public and file with the Minister of Finance one or more annual Community Accountability Statements to describe its contribution to the community and to identify emerging community needs to which it intends to respond.

Activities of the community organizations are funded by the law foundations using public moneys — moneys that should be accruing not to the financial institutions but to the law foundations and, in turn, their organizations. We think the financial institutions, through the same mechanism, could include in their community accountability statements the goodwill that they have shown in their negotiations with the law foundations, and the monies that have been paid over for distribution.

In the middle of page 7, we make the point that the payment of interest on these trust accounts is not a matter of charitable donation by the banks, but rather the recognition that these funds are accruing, although, practically speaking, not to any one individual. They should be put to the benefit of public service. In my submission, that would be precisely the policy behind the concept of law foundations and the legislation that resulted across the country.

In conclusion, at page 7, we mention that the MacKay report examines the basis for the high expectations of Canadians regarding the behaviour of regulated financial institutions, particularly banks, and conclude that the expectations are legitimate.

Our association submits that the financial institutions are bound by those expectations to treat the law foundations fairly in the wake of any merger, or indeed in the absence of a merger. It is our opinion that this point would be favourably received by the institutions.

We urge that the committee consider this brief and consider our specific recommendation, which is outlined at the conclusion of the report, at the bottom of page 7, that the committee support the view of the association that the net rate of return currently being paid on lawyers' general trust accounts should not be worsened as a result of any mergers of financial institutions.

We are very grateful for this opportunity to make these points to the committee. We hope you will have an opportunity to review the brief. We would be pleased to provide your committee with any additional information you may require.

The executive directors and I are now available to respond to any comments or questions you might have arising from the presentation. Toutes les institutions de dépôts et sociétés d'assurance-vie réglementées au niveau fédéral devraient être tenues de rendre public et de déposer auprès du ministre des Finances un ou plusieurs rapports annuels sur les responsabilités envers la collectivité afin de décrire leur contribution à la collectivité et de définir les nouveaux besoins locaux auxquels elles se proposent de répondre. Le ministre devrait déposer tous ces rapports devant le comité permanent des finances de la Chambre des communes, Les rapports sur les responsabilités envers la collectivité serviraient de base à un dialogue permanent entre les dirigeants des institutions financières et la collectivité.

Les activités des organisations communautaires sont financées par les fondations juridiques au moyen de fonds publics — des fonds qui ne devraient pas aller dans la poche des institutions financières mais dans la caisse des fondations juridiques pour distribution à ces organisations. Nous pensons que les institutions financières, par ce même mécanisme, pourraient faire état dans leur déclaration de reddition de comptes à la collectivité de la bonne volonté dont elles ont fait preuve dans les négociations avec les fondations juridiques et les sommes qu'elles leur ont versées.

Au milieu de la page 7, nous faisons valoir que le versement d'intérêt sur ces comptes fiduciaires ne représente pas un don de charité des banques, mais plutôt la reconnaissance que ces intérêts échoient, même si ce n'est pas à une personne donnée. Cet argent devrait servir au bien public. C'est précisément là la politique qui sous-tend la création des fondations juridiques et les lois qui les érigent dans les différentes provinces.

En conclusion, nous mentionnons à la page 7 que le rapport MacKay souligne les grandes attentes des Canadiens à l'égard du comportement des institutions financières réglementées, et particulièrement des banques, et qualifie ces attentes de légitimes.

Notre association fait valoir que les institutions financières sont tenues, de par ces attentes, de traiter équitablement les fondations juridiques suite à toute fusion, ou même en l'absence de fusion. Nous estimons que les institutions ne peuvent que reconnaître le bien-fondé de cet argument.

Nous exhortons le comité de prendre en considération ce mémoire et notre recommandation spécifique, qui figure dans la conclusion du rapport, au bas de la page 7, à savoir que le comité appuie le point de vue de l'association voulant que le taux de rendement net actuellement payé sur les comptes fiduciaires généraux des avocats ne doit pas diminuer par suite de toute fusion d'institutions financières.

Nous sommes très reconnaissants de cette occasion de faire connaître ces points de vue au comité. Nous espérons que vous aurez l'occasion de lire le mémoire. Nous serons ravis de vous fournir tout renseignement supplémentaire dont vous pourriez avoir besoin.

Les directeurs exécutifs et moi-même sommes maintenant à votre disposition pour répondre à toute question sur notre exposé.

The Acting Chairman: It seems your presentation is not driven by the recommendations in the MacKay report but, rather, by the spectre, as you see it, of the subsequent mergers involving four of the major banks. Am I correct in that?

This is a unique representation on a non-general point. It could be made by any other party who has funds and deals with financial institutions.

Mr. Friend: Shortly stated, the answer is yes. The difficult environment we find ourselves in looks like it could become much more difficult, to our great detriment and that of our organizations, if a merger does proceed. The MacKay report does seem to contemplate the cooperative relationship that we are trying to further, a relationship that exists right now, one that we think could develop to an even greater extent under a merger.

With the merger of two major financial institutions, the pool of funds would become even larger. It would naturally flow that there could be a higher return and even more funds available for the public interest.

The Acting Chairman: I can see that you found some wording in the MacKay report that you are piggy-backing on to make your point. However, in fairness to our wider audience on television, I must emphasize what our chairman, Senator Kirby, has said at each venue: Our committee is considering the 124 recommendations in the MacKay task force report, and we are not, I repeat "not", holding hearings on the proposed mergers of the banks, that is to say, the Royal Bank and the Bank of Montreal, or the Toronto Dominion and the CIBC. In fact we have no mandate to comment directly or indirectly on that although it, quite naturally, is raised in discussion with our witnesses. The MacKay proposals, because they are fundamental to the financial services sector, as we know it under present law.

I am saying this only as a caveat because your submission seems so particular. It does not seem to have anything to do with the MacKay report, and I say that with the greatest of respect.

Without further adieu, I will go to Senator Oliver.

Senator Oliver: Our acting chairman has gone to the root of what I wanted to raise myself. What is at issue here is the interest that is paid on short-term trust accounts of lawyers and that later goes to legal foundations in the various provinces of Canada.

You referred to the MacKay task force recommendation 98. However, as I read that, this can be done without the involvement of law foundations across Canada.

When I read your last and main recommendation on page 7, it seems to me that you are not asking us to put this into legislation. The only reason that the banks are now agreeing to give the interest earned on these accounts to lawyers and, therefore, to law foundations is because of a private arrangement or a contract that

Le président suppléant: Il semble que votre exposé ne porte pas sur les recommandations du rapport MacKay, mais plutôt sur le spectre, selon vous, de fusions ultérieures mettant en jeu quatre des grandes banques. Ai-je raison?

Ceci est une intervention spécifique sur un pont particulier. N'importe qui d'autres possède des fonds et traite avec les institutions financières pourrait faire la même.

M. Friend: C'est vrai. L'environnement difficile dans lequel nous nous trouvons pourrait devenir beaucoup plus difficile, à notre grand détriment et à celui de nos organisations, si une fusion intervient. Le rapport MacKay semble envisager la relation coopérative que nous essayons de promouvoir, une relation qui existe déjà mais qui pourrait être développée encore plus dans l'éventualité d'une fusion.

Avec la fusion de deux grandes institutions financières, le bassin de fonds de la nouvelle banque deviendrait encore plus important. Il s'ensuivrait naturellement que l'intérêt servi pourrait être plus élevé, ce qui dégagerait encore davantage d'argent pour l'intérêt public.

Le président suppléant: Je vois que vous avez trouvé quelques passages dans le rapport MacKay auxquels vous essayez de vous raccrocher. Cependant, je dois répéter pour notre auditoire de téléspectateurs, ce que notre président, le sénateur Kirby, a pris soin de préciser partout où nous siégeons: notre comité étudie les 124 recommandations du rapport du groupe de travail MacKay et nous ne tenons pas, je répète «pas», des audiences sur les projets de fusions bancaires, à savoir entre la Banque Royale et la Banque de Montréal ou la Toronto-Dominion et la CIBC. De fait, nous n'avons pas mandat de nous prononcer directement ou indirectement sur ce sujet bien que, tout naturellement, il surgisse dans les discussions avec nos témoins. L'éventualité de fusions donne manifestement lieu à certains débats sur les propositions de MacKay, car ces dernières sont fondamentales pour le secteur des services financiers tels que nous le connaissons aujourd'hui.

Je dis cela uniquement à titre de mise en garde car votre intervention semble porter sur des intérêts si particuliers. Elle ne semble rien avoir à faire avec le rapport MacKay, et je le dis avec tout le respect que je vous dois.

Sans plus tarder, je donne la parole au sénateur Oliver.

Le sénateur Oliver: Notre président suppléant m'a enlevé les mots de la bouche. Ce qui est en jeu ici, c'est le taux d'intérêt payé sur les comptes fiduciaires à court terme des avocats, intérêt versé aux fondations juridiques dans les diverses provinces canadiennes.

Vous avez cité la recommandation 98 du groupe de travail MacKay. Cependant, selon ma lecture de cette dernière, cela peut se faire sans que les fondations juridiques au Canada soient mises en jeu.

Lorsque je lis votre dernière et principale recommandation, à la page 7, j'ai l'impression que vous nous ne demandez pas d'inscrire cela dans une loi. La seule raison pour laquelle les banques acceptent actuellement de verser les intérêts échéant sur ces comptes aux avocats, et par répercussion aux fondations, est

has been negotiated with them. Surely you would not want that kind of arrangement enshrined in legislation.

Mr. Friend: I would take a different view. As your chairman has said, we are concerned about something happening if the mergers go ahead. It is a very specific point. Even if the mergers were to be abandoned, and if recommendation 98 is that financial institutions should work with the voluntary sector, I would not agree that, under the current arrangements with respect to the foundations, they meet that particular recommendation.

With respect to enshrining in legislation a voluntary arrangement, we wanted to raise as a matter of concern for the financial institutions that are monitoring this, and for the committee considering the recommendations in the MacKay report, this background in the hope that the message would reach the financial institutions that this is part of their community service work as outlined in recommendation number 98.

Mr. Snider, the executive director from Alberta will also make a comment on that.

Mr. Owen Snider, Executive Director, Alberta Law Foundation: As a matter of fact, the payment of interest to the law foundation is typically found in provincial legislation that governs a relationship between the law societies, the government, and the public. What is not in the legislation is the amount of interest the financial institutions should pay. That is what is negotiated. They must pay interest on these accounts to the law foundations. That is already enshrined in legislation.

Senator Oliver: Surely you are asking us to legislate the rates of interest — rates that can fluctuate.

Mr. Snider: No. You are perfectly correct. We are not.

Senator Oliver: Do you think it is good public policy for this committee to be making the kind of recommendation you are suggesting?

Mr. Snider: I think it behooves the committee to recommend that the financial institutions, not just the banks and not just the ones that are merging or contemplating mergers, be aware of the community benefit that arises from a relationship such as the one that exists.

Senator Oliver: Do you think they are unaware of that and that they need to hear it from us?

Mr. Snider: It would not hurt to hear it from another source.

The Acting Chairman: Surely the best place for you to sit down and make this recommendation is before the Canadian Bankers' Association, who have discovered to their surprise that they are about as popular as politicians or senators. Agreeing with your recommendation might enhance their perception in the marketplace. Do you not think it would be better to ask that the financial institutions pay a competitive rate of interest rather than asking that the rate paid not be worsened? If the banks were to

l'existence d'un arrangement privé ou d'un contrat négocié entre vous et elles. Vous ne demandez tout de même pas que ce type d'arrangement soit inscrit dans la loi.

M. Friend: Je suis d'avis différent. Comme votre président l'a dit, nous craignons ce qu'il adviendra si les fusions se font. Il s'agit d'un élément très spécifique. Même si les fusions n'avaient pas lieu, et si la recommandation 98 préconisait que les institutions financières collaborent avec le secteur bénévole, les arrangements actuels des banques avec les fondations ne me paraissent pas conformes à cette recommandation.

Pour ce qui est d'inscrire dans la loi un arrangement volontaire, nous voulions attirer l'attention des institutions financières qui suivent vos travaux et celle du comité qui étudie les recommandations du rapport MacKay, dans l'espoir que les institutions financières entendraient le message que ceci fait partie de leur travail de service à la collectivité tel qu'envisagé dans la recommandation 98.

M. Snider, le directeur exécutif de l'Alberta va également intervenir à ce sujet.

M. Owen Snider, directeur exécutif, Alberta Law Foundation: De fait, le versement des intérêts à la fondation juridique est habituellement inscrit dans la législation provinciale qui régit la relation entre les barreaux, le gouvernement et le public. Ce qui ne figure pas dans la législation est le montant des intérêts que les institutions financières doivent payer. C'est cela qui est négocié. Elles sont tenues de verser des intérêts aux fondations juridiques sur ces comptes. Cela est déjà inscrit dans la loi.

Le sénateur Oliver: Vous ne nous demandez tout de même pas d'imposer dans la loi les taux d'intérêt — des taux qui peuvent fluctuer.

M. Snider: Non. Vous avez tout à fait raison. Nous ne le demandons pas.

Le sénateur Oliver: Pensez-vous que ce soit de bonne politique que notre comité fasse le genre de recommandation que vous demandez?

M. Snider: Je pense qu'il incombe au comité de recommander que les institutions financières, pas seulement les banques et pas seulement celles qui fusionnent ou envisagent de fusionner, prennent conscience de l'intérêt communautaire associé à une relation comme celle qui existe.

Le sénateur Oliver: Pensez-vous qu'elles n'en ont pas conscience ou qu'elles ont besoin que nous le leur rappelions?

M. Snider: Cela ne ferait pas de mal qu'elles l'entendent d'une autre source.

Le président suppléant: La meilleure instance devant laquelle plaider cette cause est sûrement l'Association des banquiers canadiens, banquiers qui ont découvert à leur grande surprise qu'ils sont à peu près aussi populaires que les politiciens ou les sénateurs. Le fait d'accepter votre recommandation pourrait améliorer leur image sur le marché. Ne pensez-vous pas qu'il vaudrait mieux demander que les institutions financières paient un taux d'intérêt compétitif plutôt que de demander qu'elles ne le

agree to pay a competitive rate of interest, would that not solve your problem?

Ms Pat Pitsula, Executive Director, British Columbia Law Foundation: I think you are right about that. Perhaps this brief would be better put before the competition bureau.

This is not an attempt to slip a point across. This appearance offers a unique opportunity for us, for the first time on a national level, to have the work of law foundations recognized. That work is in the public interest. Of course, the MacKay report does address the reorganization of financial services, and the public interest is a factor.

Yes, I agree that our best forum would be with the individual banks, but that is part of the nature of the problem that we had hoped to describe to this committee or perhaps to another. There is an inherent inequality in the bargaining relationship. In fact, just last week, I met with the vice-presidents of the four major banks in B.C. Individually they told me that I should have no concerns, that our rate of return would stay the same. They even told me that there is a real possibility that it will improve. That was just as we read in the media that Matthew Barrett was saying that they are willing to give written commitments regarding various aspects of reorganization with respect to the mergers, whether it dealt with job losses and so on. We came here with a view to getting the endorsement of a body such as this which is involved in this huge question of recognition of the kind of relationship we have with the banks in trying to negotiate in the public interest. We think it is most reasonable to expect that we should not be worse off as a result of the reorganization which could be endorsed by a body such as this.

Mr. Friend: Senator Meighen, your wording regarding "competitive rate" is indeed preferable. That goes back to my point that if these funds were being held by one or two or three individual corporation customers or individual customers then they would get competitive rates. We are not looking for a floor below which it never goes. Obviously we have to negotiate in the marketplace, but we would just like to be treated by the institutions in a competitive way, not a better way, and certainly not a worse way, and we thought that the MacKay Report and its recommendation with respect to community interests invited that representation.

The Acting Chairman: I reiterate that I think that the CBA is the place for you to make your case, and I think it is a compelling case. You are right in that many of us around this table are members of various bars and we take the very good work of law foundations a bit for granted. The public perhaps is not quite as aware of what you do as we are.

You based many of your assertions on the fact that there are fewer institutions if mergers, for example, were to go ahead. On the other hand, MacKay spends a great deal of time and puts a great deal of emphasis on opening up the financial institutions market in Canada, and if I am not mistaken, there is a very large

diminuent pas? Si les banques acceptaient de payer un taux d'intérêt compétitif, cela ne réglerait-il pas votre problème?

Mme Pat Pitsula, directrice exécutive, British Columbia Law Foundation: Je pense que vous avez raison. Peut-être ce mémoire devrait-il plutôt être présenté au Bureau de la concurrence.

Nous ne cherchons pas à nous servir de vous. Cette comparution représente pour nous une occasion unique, la première à l'échelle nationale, de faire reconnaître le travail des fondations juridiques. Ce travail est dans l'intérêt public. Or, le rapport MacKay traite de la restructuration des services financiers et l'intérêt public est un facteur.

Oui, je conviens que notre meilleure tribune seraient les banques individuelles, mais cela fait justement partie du problème que nous avons essayé de décrire ici. Il y a une inégalité inhérente dans cette relation de négociation. De fait, j'ai rencontre la semaine dernière encore les vice-présidents des quatre grandes banques de la Colombie-Britannique. Chacun m'a dit que je ne devais pas me faire de souci, que notre taux de rendement resterait inchangé. Ils m'ont même dit qu'il y avait une possibilité réelle qu'il augmente. C'était juste au moment où nous avons lu dans la presse que Matthew Barrett se disposait à donner des engagements écrits sur divers aspects de la restructuration après fusion, sur le plan des suppressions d'emplois, etc. Nous sommes venus ici dans l'espoir d'obtenir l'appui d'un organe comme le vôtre qui a son mot à dire sur toute cette énorme question de la reconnaissance du type de relation que nous avons avec les banques lorsque nous essayons de négocier avec elles dans l'intérêt public. Nous pensons qu'il est tout à fait raisonnable de compter que nous ne serons pas pénalisés par suite d'une restructuration sanctionnée par un organe comme le vôtre.

M. Friend: Sénateur Meighen, votre qualificatif de «taux compétitif» est effectivement préférable. Cela nous ramène au fait que si ces fonds étaient détenus par un, deux ou trois clients individuels, ces derniers obtiendraient des taux compétitifs. Nous n'exigeons pas un plancher en dessous duquel le taux ne tomberait jamais. Nous devons évidemment négocier sur le marché, mais nous aimerions simplement être traités par les banques de manière compétitive, pas mieux mais certainement pas moins bien, et nous avons pensé que le rapport MacKay et cette recommandation relative à l'intérêt public ouvraient la porte à cette intervention ici.

Le président suppléant: Je répète qu'à mon avis, c'est à l'ABC que vous devriez présenter vos arguments, lesquels je trouve fort convaincants. Vous avez raison en ce sens que nous sommes nombreux autour de cette table à être membres des divers barreaux et nous tenons un peu pour acquis l'excellent travail que font les fondations juridiques. Mais le public n'est peut-être pas aussi informé que nous de ce que vous faites.

Nombre de vos arguments sont fondés sur l'idée que si les fusions ont lieu, il y aura moins d'institutions. Cependant, le rapport MacKay met beaucoup l'accent sur l'ouverture du marché des services financiers au Canada et, si je ne m'abuse, une très grande banque étrangère paie déjà un taux d'intérêt sur les dépôts

foreign bank that is already paying a rate of interest, on overnight deposits anyway, far in excess of what you might get. I do not know if you have spoken to them.

Senator Oliver: You are referring to ING.

The Acting Chairman: The point simply is that, if one or both of the mergers went through, when all is said and done, it would not necessarily mean that there would be fewer institutions in Canada with which you can place these trust funds and get a competitive rate of interest, unless you are constrained by provincial legislation of the chartered banks, and I am not clear on that

Ms Pitsula: That simply is not reality. That argument applies both to major banks and to credit unions, who you just heard from.

The Acting Chairman: Sorry, what is not a reality?

Ms Pitsula: I am referring to the negotiating power that you think we have so that they will just automatically give us a competitive rate of return.

The Acting Chairman: I do not suggest for a moment that they will automatically do that. I am challenging you on your assertion that there are going to be fewer institutions with whom you can place the funds, in other words, less competition, if the mergers go through. Why is that necessarily so?

Ms Pitsula: That may not necessarily be the case. However, right now in B.C., if the mergers of the four major banks goes through, they will hold 70 per cent of our revenues. Being as vulnerable as we are to the possible outcome of the negotiations that take place, we are concerned about what may happen in the immediate few years and, therefore, we are trying to position ourselves.

If there was more competitors in the market, be it from foreign banks or others, of course, we would benefit in the end, but I would say that part of the psychology around all of these hearings is the concern of an unknown future. Will we be protected? Will we be harmed?

The Acting Chairman: Did you make representations to the MacKay task force?

Mr. Friend: No, we did not. If 10 years down the road we found ourselves with numerous and increasingly large and popular institutions that lawyers were using, as opposed to the Big Five or the Big Three — whatever we end up with — then we could use that to our advantage to the extent that we would have competitive pressures to bring to bear.

The concern would be if that did not happen for, say, six or seven years and the rates changed, even by a point, in a B of M/Royal merger. As our paper outlines, the interest rate produces the big swing. Certain organizations could lose their funding entirely, at least in that interregnum, assuming we are moving towards having an increasing number of institutions and competition in the industry.

à un jour largement supérieur à ce que vous touchez probablement. Je ne sais pas si vous l'avez contactée.

Le sénateur Oliver: Vous parlez d'ING.

Le président suppléant: Je veux simplement dire par là que si une ou plusieurs fusions ont lieu, il n'en résultera pas nécessairement qu'il y aura moins d'institutions au Canada dans lesquelles vous pourrez placer ces fonds fiduciaires en touchant des taux d'intérêt compétitifs, à moins que la législation provinciale vous oblige à traiter avec les banques à charte.

Mme Pitsula: Ce n'est simplement pas la réalité. L'argument s'applique tant aux grandes banques qu'aux caisses de crédit, lesquelles ont comparu avant nous.

Le président suppléant: Désolé, qu'est-ce qui n'est pas la réalité?

Mme Pitsula: Je parle du pouvoir de négociation que nous aurions et qui ferait que les banques nous donneraient automatiquement un taux de rendement compétitif.

Le président suppléant: Je ne prétends pas un instant que ce serait automatique. Je conteste votre affirmation qu'il y aurait moins d'institutions dans lesquelles vous pourriez placer ces fonds, autrement dit moins de concurrence, si les fusions avaient lieu. Pourquoi dites-vous que ce sera nécessairement le cas?

Mme Pitsula: Ce ne sera pas nécessairement le cas. Cependant, si les quatre grandes banques fusionnent en deux, en Colombie-Britannique elles détiendront 70 p. 100 de nos revenus. Étant donné cette vulnérabilité dans les négociations, nous craignons ce qui pourrait arriver dans l'avenir immédiat et cherchons donc à nous positionner.

S'il y avait davantage de concurrents sur le marché, qu'il s'agisse de banques étrangères ou d'autres institutions, nous finirions évidemment par en bénéficier, mais la crainte d'un avenir incertain n'est-elle pas ce qui motive toutes ces audiences? Serons-nous protégés? Serons-nous pénalisés?

Le président suppléant: Êtes-vous intervenu auprès du groupe de travail MacKay?

M. Friend: Non. Si, dans dix ans, les avocats pouvaient se tourner vers un nombre plus important de grandes institutions, par opposition aux cinq grandes ou trois grandes — quel que soit le chiffre restant — alors nous pourrions faire jouer la concurrence.

Le problème surgit si cela n'arrive que dans six ou sept ans et que dans l'intervalle, par suite d'une fusion entre la Banque de Montréal et la Banque Royale, le taux d'intérêt baisse, même seulement d'un point. Comme nous le disons dans le mémoire, ce taux d'intérêt est déterminant. Certaines organisations pourraient perdre entièrement leur financement, du moins dans l'intervalle avant qu'il y ait davantage d'institutions et de concurrence dans ce marché, si tel va effectivement être le cas.

Senator Oliver: Would you not be vulnerable as well, if interest rates in Canada were 12 per cent and 13 per cent and they suddenly dropped to 5 per cent? You would be equally as vulnerable in that situation as you would be in the event of bank mergers, would you not?

Mr. Snider: There is an appendix that sets out exactly that situation in the report. In four years, we went from \$13 million to \$1.4 million in revenue in Alberta for exactly the reason you set out.

Let me put it to you this way, in discussing these issues with you today because, I at least have some "faint hope clause", if I may call it that, that we can have an influence. There is no such thing in terms of the fluctuation of the prime rate, so all we can do is try to minimize the differential, the spread between the prime rate and the rate we get paid, and take our lumps with the rise and fall of the prime rate.

With respect to competitiveness, I have negotiated our law foundation operating account with a particular bank. They pay me prime minus 1.75 per cent with no service charges, but on a far greater amount of money in the general trust accounts, they pay prime minus 3.75 per cent with service charges.

It is a conundrum. There is a two-point spread there.

Mr. Friend: Senator, it really comes down to what you are able to negotiate against prime, whether it is 12 per cent or 5 per cent. That is where your negotiating position comes in.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I have no doubt you are prudent managers. Since you are in such a weak negotiating position, are you compelled by provincial legislation to use this process to invest your funds? Is there no better way? Couldn't you negotiate a better return with other financial institutions, like credit unions or brokerage firms? Does provincial legislation require using banks?

[English]

Mr. Snider: We cannot play the institutions off one against the other with respect to where the deposits go because that is not the law foundation's decision. It is the decision of the individual lawyer or law firm as to where they hold their trust funds. The law societies do have some control over the general picture. For example, it wasn't until 1991 that trust funds could be held with credit unions in Alberta, but now they can be held with credit unions, trust companies, chartered banks and with the treasury branch, which is a financial institution of its own sort.

We are largely unable to use any lever other than the community goodwill of the law firm — where you can suggest to the law firm that, if they have a choice as to where they put their funds, we would prefer that they put them with an institution that pays a higher rate of interest on them to the law foundation. We have made the lawyers in many provinces aware of that choice.

Le sénateur Oliver: Mais ne seriez-vous pas tout aussi vulnérables si les taux d'intérêt au Canada étaient de 12 p. 100 et 13 p. 100 et tombaient soudainement à 5 p. 100? Vous seriez tout aussi vulnérables dans cette situation que dans l'éventualité de fusions bancaires, n'est-ce pas?

M. Snider: Il y a une annexe dans le rapport qui décrit exactement cette situation. En quatre ans, nous sommes tombés en Alberta d'un revenu de 13 millions de dollars à 1,4 million de dollars, pour exactement cette raison.

Mettons les choses ainsi, en traitant de ces questions avec vous aujourd'hui, car j'ai au moins un espoir ténu, si je puis le qualifier ainsi, d'exercer une influence. Le taux directeur va évidemment fluctuer, et tout ce que nous pouvons faire est d'essayer de minimiser la différence, l'écart entre le taux directeur et le taux que nous touchons et d'essuyer nos plaies et bosses selon la montée et la baisse du taux directeur.

Pour ce qui est de la compétitivité, j'ai négocié le compte opérationnel de notre fondation juridique avec une banque donnée. Elle me verse le taux directeur moins 1,75 p. 100, sans frais de service, alors que sur des montants beaucoup plus élevés dans les comptes fiduciaires généraux, elle paie le taux directeur moins 3,75 p. 100 avec frais de service.

C'est une énigme. Il y a là un écart de deux points.

M. Friend: Sénateur, cela revient finalement à ce que vous pouvez négocier par rapport au taux directeur, que celui-ci soit de 12 p. 100 ou 5 p. 100. C'est là où intervient votre pouvoir de négociation.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je suis certaine que vous êtes des administrateurs prudents. Si vous êtes dans cette situation de faiblesse lors des négociations, est-ce que la loi provinciale vous force à utiliser ce mécanisme de placement de fonds? Est-ce que la formule ne pourrait pas être plus attrayante? Avec d'autres institutions financières, que ce soit les Credit Union ou les firmes de courtage, n'avez-vous pas d'autres possibilités de négociation pour obtenir un meilleur rendement? Est-ce la loi provinciale de chaque province qui vous force à utiliser les banques?

[Traduction]

M. Snider: Nous ne pouvons jouer les institutions l'une contre l'autre car ce n'est pas la fondation juridique qui décide où vont les dépôts. C'est la décision de l'avocat ou du cabinet juridique individuel de placer ses fonds en fiducie dans telle ou telle banque. Les sociétés juridiques ont quelque contrôle sur la situation d'ensemble. Par exemple, ce n'est qu'en 1991 que les caisses de crédit pouvaient détenir des fonds en fiducie en Alberta, mais aujourd'hui ils peuvent être placés dans des caisses de crédit, des sociétés fiduciaires, des banques à charte et auprès du Trésor, qui est lui-même une sorte d'institution financière.

Mais nous ne pouvons utiliser d'autres leviers que la conscience sociale du cabinet juridique — en lui faisant savoir que s'il a le choix, nous préférerions qu'il place les fonds dans une institution qui reverse un taux d'intérêt plus élevé à la fondation juridique. Nous avons informé de ce choix les avocats de nombreuses provinces.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Thank you for this clarification. I was under the impression that you were captive of a couple of large banks and had no access to other sources. I understand the process. I hope this allows people who are listening to our proceedings to understand you are doing a good job and that it is not easy to get all lawyers to deal with one institution or use one process that would provide a better return for the law foundation.

I glanced at your list of projects you are funding. There are groups who advocate for consumers without being called consumer associations. The "Tenant's Right to Action Coalition" could be described as helping consumers to deal with landlords. National organizations have asked us to urge financial institutions to include in the bank statements sent out to customers a form by which customers could donate money to a legal aid fund that would assist consumers in their disputes with a financial institution.

I am raising this because I am looking at the amounts you have available to fund these organizations as compared to the amounts this method might generate. Apparently, the amounts collected this way in the United States is quite significant. Have you looked into this? There are lots of contracts and legal documents that the consumer is not always able to understand well enough, which puts him at a disadvantage when dealing with insurance companies and banks.

Since you are all part of the legal profession, do you think that having another method for collecting funds would be useful in order to establish a more level playing field and provide consumers with more easily understandable legal information?

[English]

Mr. Friend: I think I am the only lawyer here and the rest are normal people.

The work being done currently across the country by the organizations that are funded by the foundations do much to provide access to those who would not otherwise have it, both to the legal system directly, and to certain rights under the legal system, such as tenants' rights.

In Alberta, for example, there is a central Alberta women's outreach society which assists women who live outside of large urban centres and who are in situations, for example, of abuse. They are given access to protection and legal rights.

The concept that you raised of funding from other sources, not from trust accounts, to similarly assist such advocacy/access groups, is certainly something that one would be hard pressed not to support in a general way. I would see it outside of the mandate of our foundations, which are, pursuant to provincial legislation, instructed to negotiate the best rates possible and then distribute

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je vous remercie, cela nous éclaire. J'avais l'impression que vous étiez prisonniers de quelques grandes banques et que vous n'aviez pas accès à d'autres sources. Je comprends le mécanisme. Je suppose que cela permet aux gens qui nous écoutent de comprendre que vous faites un bon travail et que ce n'est pas facile de diriger tous les avocats vers la même institution ou vers le même mécanisme qui serait plus rentable pour la fondation.

J'ai jeté un coup d'œil à votre liste des projets que vous avez financés. Il y a des associations qui se rapprochent des consommateurs, et qui ne s'appellent pas association des consommateurs. Le «Tenant's Right to Action Coalition» pourrait être relié à un consommateur face à un propriétaire. Des associations nationales nous demandent d'insister auprès des institutions financières pour inclure, avec leurs états de compte, un dépliant qui constituerait des fonds donnés volontairement par les clients de ces banques ou de ces institutions financières, pour constituer un fonds qui permettrait, sur le plan juridique, d'aider et rétablir le rapport de force entre un client consommateur et une institution financière.

Je vous demande cela parce que je regarde les montants que vous générez pour financer ces organisations et les montants que cette formule pourrait présenter. Apparemment, aux États-Unis, on recueille des sommes considérables. Est-ce que votre organisation s'est penchée sur cet aspect? Il y a beaucoup de contrats, de documents légaux où le consommateur n'est pas toujours sur un pied d'égalité en termes des connaissances juridiques face aux compagnies d'assurances comme aux banques.

Si on ajoute une autre formule de récolte de fonds pour renforcer le secteur des associations de consommateurs, étant donné que vous appartenez tous à la profession juridique, croyez-vous que c'est une méthode qui pourrait être utile pour établir le rapport de force et donner de l'information juridique simplifiée aux consommateurs?

[Traduction]

M. Friend: Je pense être le seul avocat ici et les autres sont des gens normaux.

Le travail actuellement effectué à travers le pays par les organisations financées par les fondations consiste à donner accès à ceux qui ne l'auraient pas autrement à la fois au système juridique directement et à certains droits, tels que les droits des locataires.

Par exemple, en Alberta, nous finançons la Central Alberta Women's Outreach Society qui aide les femmes vivant en dehors des centres urbains et qui se trouvent en situation, par exemple, de maltraitance. Elles obtiennent ainsi l'accès à la protection et aux droits juridiques.

L'idée d'un financement venant de sources autres que les comptes fiduciaires pour aider les groupes de défense similaires est certainement louable, de manière générale. Cependant, cela serait en dehors du mandat de nos fondations qui ont pour mission, de par les lois provinciales, de négocier les meilleurs taux possibles et de distribuer conformément aux objectifs. Je ne pense

according to objectives. I do not think it would be the position of the foundations, as part of their mandate, to make a direct recommendation with respect to that, but I invite the comments of others

Ms Pitsula: In B.C. we do things differently. The law foundation has encouraged groups to secure alternate sources of revenue because of the diminished funding situation. In fact, the tenants' group is now working on a legislative scheme with the government to collect interest on security deposits, and that would fund tenants' rights actions.

On that point I am most appreciative that you looked at that list because, going back to the MacKay report, we have often been involved in negotiations where they look at our annual report, and then decide to just give us a charitable donation.

In terms of the community accountability statements, our concern is that we not be marginalized and just treated as a charitable donation. It is a business relationship in which we seek a competitive rate of return.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: In an ideal world, what would you suggest should be done in order to put you in a better bargaining position with the banks, at least in the future? It is not enough to say, "Go see the Canadian Bankers' Association, they just sunk \$20 million in an advertising campaign." I am sure you could make good use of that money. But how could we at least ensure in the future a better bargaining power for you in your dealings with financial institutions?

[English]

Mr. Friend: It comes back to simply being competitive, and being treated as a competitive equal. At this stage we are not looking for anything other than a statement to the banks that they should treat the foundations like any other individual or customer that would have those types of funds on demand deposit with their institutions, and that we be offered a competitive rate.

If the institutions did not do that, despite that encouragement, then there might be a requirement for other, more forceful solutions. All we want to say is that, pursuant to recommendation 98 of MacKay, we should be treated as any others and not as a charitable foundation. Treat us in a competitive fashion and we will conduct our affairs on that basis.

Ms Pitsula: How can we create a more level playing field? We had hoped we would take a step in that direction today because, in fact, there is very little recourse. A meeting with the Canadian Bankers' Association, with all due respect, will not be really helpful. I am not even sure we would get a meeting. We all negotiate province by province, institution by institution.

In B.C. alone, we conduct 42 negotiations with credit unions every two or three years, so it is kind of an impractical suggestion to implement.

pas que les fondations pourraient recommander cela directement, sans outrepasser leur mandat, mais mes collègues sont peut-être d'un autre avis.

Mme Pitsula: En Colombie-Britannique, nous faisons les choses différemment. La fondation juridique a incité les groupes à trouver d'autres sources de financement en raison de la baisse de nos revenus. De fait, l'association de locataires travaille avec le gouvernement sur un mécanisme de perception d'intérêts sur les cautions des locataires en vue de financer l'aide juridique aux locataires.

J'apprécie que vous ayez parcouru cette liste car, pour en revenir au rapport MacKay, nous avons souvent mené des négociations où la banque lit notre rapport annuel et décide simplement de nous faire un don de charité.

Mais s'agissant des rapports sur la responsabilité envers la collectivité, nous tenons à ne pas être marginalisés et à être traités comme un don de charité. C'est une relation d'affaires dans laquelle nous visons un taux d'intérêt compétitif.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Pour assurer, dans un monde idéal, un revenu qui ne fluctuerait pas de façon considérable, que recommanderiez-vous pour vous mettre dans une position de négociation et d'égalité, au moins dans l'avenir, dans vos négociations avec les banques? Il est bien beau de dire: «Allez voir la Canadian Bankers' Association, ils viennent de mettre 20 millions dans un programme de publicité». Je suis certaine que cet argent serait le bienvenu chez vous. Comment vous donner cette assurance dans l'avenir d'avoir au moins un rapport de force qui serait plus équilibré avec les institutions financières?

[Traduction]

M. Friend: Il s'agit simplement d'être compétitifs et d'être traités sur un pied d'égalité. À ce stade, nous ne visons rien d'autre qu'une déclaration à l'intention des banques, à l'effet qu'elles doivent traiter les fondations comme tout autre particulier ou client ayant ce genre de dépôt à vue et qu'elles doivent nous offrir un taux compétitif.

Si les institutions ne le font pas, en dépit de cet encouragement, alors d'autres mesures plus vigoureuses pourraient devenir nécessaires. Tout ce que nous voulons dire est que, conformément à la recommandation 98 de MacKay, nous devrions être traités comme tout un chacun et non pas comme une fondation caritative. Traitez-nous de manière compétitive et nous conduirons nos affaires sur cette base.

Mme Pitsula: Comment pouvons-nous établir un terrain de jeu plus égal? Nous espérions faire un pas dans cette direction aujourd'hui car, dans la pratique, nous n'avons guère de recours. Sauf votre respect, une rencontre avec l'Association des banquiers canadiens ne servira pas à grand-chose. Je ne suis même pas sûre que l'on nous accorde un entretien. Nous négocions tous province par province, institution par institution.

Rien qu'en Colombie-Britannique, nous menons 42 négociations avec les caisses de crédit tous les deux ou trois ans, et cette idée n'est donc guère pratique.

We had hoped a body such as this would recognize, in the reorganization of the financial sector, that one way of creating a more level playing field is by recognizing this particular relationship among many other consumer groups, and acknowledging that it is worthy of being protected and held harmless through this change.

Senator Tkachuk: At page 4 of your brief there is a statement that, if the general trust funds were in the account of just one client, the financial institutions would pay an excellent rate of interest on the funds to ensure the client would not invest those funds elsewhere. The issue is, as a legal trust fund, you cannot take speculate and monitor the other markets. You must leave it on deposit at a bank. What you are saying in that statement, and just correct me if I am wrong, is that you think that the banks are taking advantage of the fact that you cannot put your money elsewhere, in other words, you cannot be competitive with your money as if you were a private person with the same amount of money.

Mr. Snider: That is probably pretty close to the truth. As we speak, there is \$2.5 billion on deposit in general trust accounts in Canada. It is not a small amount of money. The amount of money on deposit by any particular individual citizen is probably \$4,000 or \$5,000. If you go to the bank with \$4,000 or \$5,000 you get whatever rate is posted. However, if you go to the bank with a million dollars, you get a much different rate.

That is not how the trust accounts are treated, even though there might be well over \$.5 million or even \$1 million in there as a general floating balance. It is not looked at in that light. The banks suggest to us that there is a high cost to maintaining these accounts because of the entries and so on, notwithstanding the fact that most of them do get service charges for that cost.

Suffice it to say that your interpretation of the paragraph is bang on. We do feel that we are not being given the same rate of interest that an individual with the same amount of money would be given.

Senator Tkachuk: Lawyers are important people in the community. You cannot be compared with, say, four new, small business people. Lawyers are smart and organized, and yet you feel you are being treated in this way.

Mr. Snider: Let me correct you on one small point. It is not the lawyers' money. It is the clients' money.

We, the law foundation, are not part of the law society we and are not working for the benefit of the lawyers. We are working for the benefit of the general public from whom the principal in those trust accounts came.

Having said all of that, we do have some fairly high profile people involved in the negotiations, particularly in British Columbia where even members of the provincial government have been involved. In Ontario they have also worked at that level.

It seems that what we are able to do is work on the incremental schedule. If we get another half point in this five-year period we Nous espérions qu'un organe comme le vôtre reconnaîtrait, à l'occasion de la restructuration du secteur financier, qu'une façon de créer un terrain de jeu plus égal est de reconnaître cette relation particulière parmi celles des autres groupes de consommateurs, et qu'elle mérite d'être protégée au milieu de tous ces changements.

Le sénateur Tkachuk: À la page 4 de votre mémoire vous dites que si les fonds des comptes fiduciaires généraux étaient détenus dans le compte d'un seul client, les institutions financières serviraient un excellent taux d'intérêt pour ne pas perdre ce client. Le problème est qu'en tant que fonds fiduciaire légal, vous ne pouvez spéculer et placer l'argent sur d'autres marchés. Vous devez le laisser en dépôt dans une banque. Rectifiez si je me trompe, mais votre position est donc que les banques mettent à profit le fait que vous ne pouvez pas placer l'argent ailleurs, autrement dit que vous ne pouvez être compétitifs avec votre argent au même titre que si vous étiez un particulier disposant de la même somme.

M. Snider: C'est sans doute proche de la vérité. À l'heure où nous parlons, il y a 2,5 milliards de dollars en dépôt dans des comptes fiduciaires généraux au Canada. Ce n'est pas une petite somme. Le montant en dépôt du Canadien moyen est probablement de 4 000 \$ ou 5 000 \$. Si vous allez à la banque avec 4 000 \$ ou 5 000 \$, on vous donne le taux affiché. En revanche, si vous allez à la banque avec un million de dollars, on vous accorde un taux nettement meilleur.

Mais ce n'est pas ainsi que l'on traite les comptes fiduciaires, même si leur solde flottant général est supérieur à un demi-million ou même un million de dollars. Ce n'est pas ainsi que les banques voient les choses. Elles nous disent que ces comptes comportent un coût administratif élevé à cause des opérations effectuées, etc., en dépit du fait qu'elles perçoivent en sus des frais de service.

Votre interprétation du paragraphe est parfaitement exacte. Nous considérons que l'on ne nous sert pas le même taux d'intérêt que l'on offrirait à un particulier ayant en dépôt le même montant.

Le sénateur Tkachuk: Les avocats sont des gens importants dans la société. On ne peut vous comparer avec les petites gens d'affaires. Les avocats sont malins et organisés, et pourtant vous vous estimez maltraités.

M. Snider: Permettez-moi de rectifier une petite chose. Ce n'est pas l'argent des avocats. C'est l'argent des clients.

Nous, à la fondation juridique, ne faisons pas partie du barreau et n'oeuvrons pas dans l'intérêt des avocats. Nous travaillons pour le grand public, ceux à qui appartient l'argent dans ces comptes fiduciaires.

Cela dit, nous avons des gens assez en vue qui mènent ces négociations, particulièrement en Colombie-Britannique où même le gouvernement provincial s'en est mêlé. C'est le cas aussi en Ontario.

Il me semble que nous devons travailler sur l'écart des taux. Si nous pouvons arracher un demi-point de plus dans les cinq will be doing okay, even though we are still nowhere near the general market competitiveness rate.

Senator Tkachuk: Your testimony is quite telling because we are being asked to make recommendations on banks and how they handle themselves when they have the consumer at a disadvantage. Of course, they all tell us what great people they are, that they never do this, but small business people keep telling us that they do.

Now you are telling us that, if they have you at a competitive disadvantage, they do not treat you as they would if you were not at that disadvantage. The banks, who want to get into other businesses, constantly assure us that they will not take advantage of the situation, that they will not get into personal supplies, that is, sell insurance, lease cars or whatever, and we listen to them.

You have referred to recommendations 98 and 99. Your testimony is important because the MacKay report touches on how banks organize themselves in their community. The report includes recommendations regarding accountability statements. Banks may do good works on their own, but how they treat other institutions that may not have clout is just as important to a community as whether they make donations to a charity.

We should take your recommendations seriously. When the small business people complained about small business loans, they told us that one solution was for them to open a new bank which would deal exclusively with small business. Special interest groups do ask for special treatment. Perhaps how banks treat non-competitive customers is an issue we should address.

Ms Pitsula: Perhaps I could just make one point for the record. I would be very concerned if the record showed that, in any way, we were bank bashing or not appreciative of the rates that we now enjoy. As Mr. Friend mentioned, there there is a fundamental, honest tension going on here.

Banks are doing their job, making a profit, getting the best rate they can in order to make their investments. We are trying to get the best rate of return for the public interest. Until the MacKay report, no outside force has had any influence. I am referring to instruments such as a community accountability statement that would bring some pressure to bear on what I think is an honest tension in the bargaining relationship.

Senator Tkachuk: I did not intend to suggest it was otherwise.

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Our next witness is Mr. Robert Rosen.

Mr. Robert Rosen, President, City Lumber Corporation: Mr. Chairman, I appreciate the opportunity to come before your committee.

prochaines années, ce sera bien, même si nous sommes encore loin du taux compétitif du marché.

Le sénateur Tkachuk: Votre témoignage est très révélateur car on nous demande de formuler des recommandations sur les banques en tenant compte de la manière dont elles se comportent lorsqu'elles tiennent le consommateur en leur pouvoir. Bien entendu, elles nous disent toutes qu'elles ne feraient jamais cela, qu'elles n'abuseraient jamais, mais les petits entrepreneurs n'arrêtent pas de nous dire qu'elles le font.

Maintenant, vous aussi, vous nous dites que, dès lors qu'elles vous tiennent en leur pouvoir, elles ne vous traitent pas équitablement. Les banques, qui veulent multiplier leurs activités, nous assurent constamment qu'elles n'abuseraient pas de la situation si elles pouvaient vendre des produits personnels, c'est-à-dire vendre de l'assurance, du crédit-bail automobile ou autre, et nous les écoutons.

Vous avez cité les recommandations 98 et 99. Votre témoignage est important car le rapport MacKay traite de la manière dont les banques se comportent dans la collectivité. Il prône des rapports de reddition de comptes. Les banques contribuent peut-être aux bonnes oeuvres de leur propre chef, mais la manière dont elles traitent les autres institutions qui n'ont pas autant de poids est tout aussi importante pour une collectivité que les dons de charité éventuels qu'elles peuvent faire.

Nous devrions prendre vos recommandations au sérieux. Lorsque les petites entreprises se sont plaintes de la difficulté à obtenir du crédit, elles nous ont dit qu'une solution pour elles serait d'ouvrir une nouvelle banque traitant exclusivement avec les petites entreprises. Les groupements d'intérêt particuliers réclament un traitement particulier. Peut-être la manière dont les banques traitent les clients captifs est-elle un sujet sur lequel nous devrions nous pencher.

Mme Pitsula: J'aimerais peut-être préciser une chose pour le procès-verbal. Je ne voudrais surtout pas donner l'impression que nous nous en prenons aux banques ou n'apprécions pas les taux dont nous bénéficions actuellement. Comme M. Friend l'a mentionné, il y a là une tension fondamentale, mais honnête.

Les banques font leur travail, qui est de faire un profit, d'obtenir le taux le plus favorable pour elles pour réaliser leurs investissements. Pour notre part, nous cherchons à obtenir le meilleur taux de rendement dans l'intérêt public. Jusqu'au rapport MacKay, nulle force externe ne s'est exercée. Je fais allusion là à des instruments tels qu'un rapport sur les responsabilités envers la collectivité qui introduirait un élément de pression dans ce qui me paraît être une tension honnête dans la relation de négociation.

Le sénateur Tkachuk: Je ne voulais nullement vous faire dire autre chose.

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

Le président: M. Robert Rosen est notre prochain témoin.

M. Robert Rosen, président, City Lumber Corporation: J'apprécie votre invitation à comparaître devant le comité.

Our objective is to identify key issues that exist today between consumers and banks, a system that I think has evolved not in the best interests of consumers or Canadians.

If we go right to page 2 of my handout, we see that the banks have inordinate power and influence in dealing with small business or consumers. In today's world, there is vulnerability between a small lender or a small business and a bank. Given today's rapid pace of technology, it makes it even more difficult for a small lender to have access, as was the case many years ago.

If we go to page 3 — and I think this is a true reflection of the situation in Canada — we see communities in which the economy can vary quite dramatically, whether it be Prince Rupert or St. John's, and during that time companies in those communities are very vulnerable to the decisions of the banks and how those bank decisions are made.

Page 4 identifies how quickly a bank can respond to a situation. The consumer or the small business is very vulnerable, because if the bank decides to move quickly the assets of a small business can be immediately tied up by the bank. The small business has minimal ability to defend itself in this situation. Under agreements that are signed currently in Canada, the borrower is at the mercy of the bank

If you go to page 5, again the banks can move very speedily. Because the banks are few in number, they can influence each other's decisions. Therefore, even though we say that the marketplace is competitive, the creditor is unable to move to another bank. A discussion process takes place and companies find themselves in a very vulnerable position; it makes things very difficult.

There is only one institution that I know of that is not involved in these things, and that is the FBDB, the Federal Business Development Bank. The FBDB is independent and, for that reason, has value.

Page 6 deals with the vulnerability of companies to the banking system, whether they have been in business for 10 years or 50 years, and the relationships that banks identify as being very committed. I think we can probably see a development in B.C. where this issue is going to become fairly immediate.

The bank's actions against a company — actions that can be very swift under law today — can have the effect of employees losing their jobs and suppliers getting caught in a credit situation. These actions against a company have a ripple effect, from customers, to families to the economy. The company itself gets caught in a very stressful and fear-like position.

The circular chart shows the complexity of the process in which a consumer or a company will find itself, in the event of a dispute with the bank. Notre objectif est de mettre en lumière les principaux problèmes qui existent dans les relations entre les consommateurs et les banques, un système qui n'a pas évolué, à mon avis, dans le meilleur intérêt des consommateurs ou des Canadiens.

Si vous passez à la page 2 de mon texte, nous voyons que les banques jouissent d'un pouvoir et d'une influence indue face aux petites entreprises ou aux consommateurs. Dans le monde d'aujourd'hui, la petite entreprise ou le petit débiteur est vulnérable face à une banque. Vu la rapidité du changement technologique aujourd'hui, il devient encore plus difficile qu'il y a quelques années pour un petit prêteur d'obtenir l'accès.

Si nous passons à la page 3 — et je pense que c'est une bonne description de la situation au Canada — nous voyons des localités dont l'économie connaît des fluctuations très fortes, qu'il s'agisse de Prince Rupert ou de St. John's, et durant les creux, les entreprises de ces villes sont très vulnérables aux décisions des banques et à la manière dont celles-ci les prennent.

Je décris à la page 4 avec quelle rapidité une banque peut réagir à une situation. Le consommateur et la petite entreprise sont très vulnérables, car si la banque décide d'agir vite, les avoirs d'une petite entreprise peuvent être immédiatement gelés par la banque. La petite entreprise n'a guère de moyens de se défendre dans une telle situation. En effet, les contrats qu'on leur fait signer actuellement au Canada mettent les débiteurs à la merci de la banque.

Si vous passez à la page 5, encore une fois les banques peuvent réagir très vite. Du fait qu'elles sont peu nombreuses, chacune influence les décisions des autres. Par conséquent, même si l'on dit que le marché est concurrentiel, le débiteur n'a pas la possibilité de changer de banque. Les banques s'accordent entre elles et les entreprises se retrouvent en situation très vulnérable; cela rend les choses très difficiles.

Il n'y a qu'une seule institution qui ne se livre pas à ce genre de chose, et c'est la BDC, la Banque de développement du Canada. La BDC est indépendante, ce qui fait son utilité.

La page 6 traite de la vulnérabilité des entreprises face au système bancaire, et ce qu'elles existent depuis 10 ans ou depuis 50 ans et en dépit de relations que les banques qualifient de fidèles. Une situation est en train de se profiler en Colombie-Britannique où ce problème va se poser de façon très immédiate.

Les actions que les banques peuvent entreprendre contre une société — et ce très rapidement en vertu de la loi actuelle — font que les employés perdent leur travail et les fournisseurs ne peuvent se faire payer. Ces actions contre une société ont un effet boule de neige, depuis le client jusqu'aux familles et toute l'économie. L'entreprise elle-même se retrouve prise dans une situation très stressante et terrifiante.

Le diagramme montre la complexité de l'engrenage dans lequel un consommateur ou une entreprise se trouve pris dans l'éventualité d'un conflit avec la banque. On page 9, we deal with the legal fraternity. One of the issues that is very significant and very relevant is the relationship between the banks and the legal fraternity. Many law firms look to banks as their major clients, and therefore the banks have undue influence on legal firms when dealing with the consumer. Lawyer's fees are non-negotiable, usually under agreement. The profession is self-regulated. If a consumer has a dispute with a bank fees or costs, the process is long and difficult. It is a taxing process, and it leaves the consumer in a very indefensible position.

The same position relates to monitors and receivers — who, I might add, do not even have a taxing process. If a bank creditor has been treated unfairly, the process is very long, arduous, and expensive. A small player will not survive the process.

I would like to make a comment about the courts. When we appoint judges in Canada, all of whom are very competent, we do not, unlike the United States, encourage them, if they are involved in the financial side, to develop a better understanding of balance sheets and cash flows. This is a very serious issue. In the U.S., the process is different.

In addition, because of precedent, banks have the advantage in the courts and, as such, the consumer finds himself in a very untenable position.

My comment on the banking ombudsman is that it is just window dressing. If you look at how the ombudsman is instituted, the position carries with it no binding power. Unfortunately, the ombudsman is really not of great value.

On page 14, I suggest an alternate dispute resolution mechanism, one that would allow creditors or small businesses to defend themselves against the major banks. A key factor here is confidentiality.

I am very hopeful that this committee will review the points I have brought forward and that its research will show that, because of the size and influence of the banks, consumers are at a disadvantage when dealing with the banks.

The Chairman: When this committee looked at the changes to the Bankruptcy Act about a year and a half ago, we were of the same opinion as you, that monitors should not be allowed to be receivers. This committee has urged that that not happen. We did not, however, make an amendment to the law to do that. Examples were brought to our attention where in certain cases it might be desirable for the monitor to also be the receiver.

Nevertheless, our basic point of view coincides with yours; that is, they should in fact be two different positions. In most cases, there is an element of conflict, in the sense that there is no desire on the part of the monitor to try to save the business if the monitor is also the receiver. I just give you that by way of background.

My question to you pertains to your alternate dispute resolution mechanism. Were you here when the Farm Credit Corporation talked about their process?

À la page 9, nous parlons de la confrérie juridique. L'un des problèmes très graves est la relation entre les banques et la confrérie juridique. Maints cabinets juridiques considèrent les banques comme leur plus gros client, si bien que les banques ont une influence indue sur les cabinets juridiques dans les tractations avec le client. Les honoraires d'avocat ne sont pas négociables, faisant habituellement l'objet d'une convention. La profession est autoréglementée. Si un consommateur a un litige avec une banque au sujet des frais et des coûts, le processus est long et difficile. C'est un processus ardu, et le consommateur se retrouve dans une position presque indéfendable.

La même chose vaut pour les administrateurs judiciaires et les syndics — qui, ajouterais-je, ne sont même pas astreints à des règles rigoureuses. Si un débiteur d'une banque est traité injustement, la procédure de recours est très longue, ardue et coûteuse. Une petite entreprise n'y survit pas.

J'aimerais dire un mot des magistrats. Lorsque nous nommons les juges au Canada, qui tous sont très compétents, nous ne les encourageons pas, comme aux États-Unis, s'ils vont juger des affaires financières, à apprendre à mieux déchiffrer un bilan et des flux de trésorerie. C'est un problème très grave. Aux États-Unis, les choses sont différentes.

En outre, du fait de la jurisprudence, les banques sont avantagées devant les tribunaux, si bien que le consommateur se retrouve dans une position tout à fait intenable.

Pour ce qui est de l'ombudsman bancaire, à mon avis, c'est juste de la poudre aux yeux. Si vous regardez les attributions de ce poste, il n'y a aucun pouvoir de contrainte. Malheureusement, l'ombudsman ne sert pas à grand-chose.

À la page 14, je recommande un autre mécanisme de règlement des différends, propre à permettre aux créanciers ou aux petites entreprises de se défendre contre les grandes banques. La confidentialité est à cet égard un facteur clé.

J'espère que le comité passera en revue les aspects que j'ai soulevés et que ses recherches établiront que, en raison de la taille et de l'influence des banques, les consommateurs sont en situation de faiblesse par rapport à elles.

Le président: Lorsque le comité a examiné les modifications apportées à la Loi sur les faillites il y a 18 mois environ, nous étions du même avis que vous, à savoir que les administrateurs judiciaires ne devraient pas être autorisés à être syndics. Le comité avait lancé une mise en garde à ce sujet. Cependant, nous n'avons pas amendé la loi car on nous avait donné des exemples de cas où il pourrait être souhaitable que l'administrateur soit également le syndic.

Néanmoins, notre point de vue coïncide avec le vôtre, à savoir que ce devrait être deux mandats distincts. Dans la plupart des cas, il y a un élément de conflit, en ce sens que l'administrateur n'a guère intérêt à sauver l'entreprise s'il est également le liquidateur. J'indique cela uniquement en guise de contexte.

Ma question concerne le mécanisme de règlement des différends. Étiez-vous là lorsque la Société du crédit agricole a décrit son processus?

Mr. Rosen: I think that process has some excellent considerations and is one that I think is very worthy of looking at.

I would like to come back to the monitor issue. It puts the consumer at a real disadvantage. Monitors have no reason to be sensitive to the consumers' needs because they are there on behalf of the bank. They are partial, and they carry that partiality into the receivership process, which puts consumers at a great disadvantage.

The Chairman: Right. The view of our committee was that, if monitors knew in advance that they could not be the receiver, they would try very hard to keep the monitoring process going and thereby avoid the receivership and bankruptcy problem. On the other hand, if the monitor knew that he or she was still going to have the job regardless of whether the company went into receivership, then the incentive to maintain a monitoring role was diminished.

Mr. Rosen: The monitor has been put there by the bank. The bank instructs the monitor to do very little, or nothing, to help that business stay in business, and, therefore, that monitor's involvement is a negative investment.

The Chairman: As opposed to positive.

Mr. Rosen: Absolutely.

The Chairman: Any particular comments you want to make on the Farm Credit Corporation's review process?

Mr. Rosen: I think the main issue is that the consumer does not have the ability to say, "Stop. I would like to have an independent and impartial group review what is going on, to see if these actions are reasonable." The Canadian consumer lacks the ability to do that.

Clearly, the issue is that the consumer does not have the power to identify if the bank has over-reacted. Usually, the bank will have the consumer sign a disclaimer, which then makes it impossible to even challenge the bank. In point of fact, we have a totally vulnerable consumer and a process that works efficiently for the bank, unless the consumer is financially strong enough to deal with it — which, as I say, can take almost two years, and very few consumers can survive that.

The Chairman: Right, whereas the Farm Credit Corporation model is essentially an appeal mechanism of a kind.

Mr. Rosen: I think the key element here is to review the issues and see if there is not a middle ground to be found. This is what the ombudsmen are supposed to do, but I think they are quite unable to accomplish that.

Senator Tkachuk: I notice that you are the president of City Lumber Corporation. Is that a business in Edmonton?

Mr. Rosen: It is a 50-year-old business in Edmonton; that is correct.

Senator Tkachuk: Is what you have told us today the result of personal experience, or is it the experience of many of your business colleagues, who would have had discussions with you?

Mr. Rosen: It would be a combination of both. One of our companies did have this experience, which is why I have chosen to come here today. We had the financial strength to deal with it,

M. Rosen: Je pense qu'il comporte d'excellents éléments et qu'il mérite d'être pris en considération.

J'aimerais revenir sur la question de l'administrateur judiciaire. Le consommateur se trouve réellement désavantagé. L'administrateur n'a aucune raison d'être sensible aux besoins du consommateur car il est là pour le compte de la banque. Il est partial, et il reproduit cette partialité dans le processus de la liquidation, ce qui désavantage grandement le consommateur.

Le président: Exact. Le point de vue de notre comité était que, si l'administrateur savait d'avance qu'il ne pourrait être le liquidateur, il s'efforcerait de faire durer le processus de l'administration judiciaire et d'éviter la liquidation et la faillite. Alors que si l'administrateur sait d'avance qu'il ou elle aura le travail, que la société soit liquidée ou non, l'incitation à jouer le rôle d'administrateur s'en trouve réduite.

M. Rosen: L'administrateur a été placé là par la banque. La banque lui donne instruction de ne rien faire, ou presque rien, pour aider l'entreprise à survivre et, par conséquent, l'intervention de l'administrateur représente un investissement négatif.

Le président: Au lieu d'être positif.

M. Rosen: Absolument.

Le président: Avez-vous des observations particulières sur le processus de révision de la Société du crédit agricole?

M. Rosen: Je pense que le principal problème est que le consommateur n'a pas la capacité de dire: «Stop. Je demande qu'un groupe indépendant et impartial regarde ce qui se passe, détermine si ces actions sont raisonnables». Le consommateur canadien n'a pas ce pouvoir.

Manifestement, le problème est que le consommateur n'a pas le pouvoir de déterminer si la réaction de la banque est excessive. Habituellement, la banque lui fait signer une décharge, ce qui exclut toute contestation. Ainsi, nous avons un consommateur totalement vulnérable et un processus qui fonctionne au profit de la banque, à moins que le consommateur soit financièrement assez fort pour résister, mais cela peut prendre deux ans et très peu de consommateurs peuvent survivre jusque-là.

Le président: Exact, alors que le modèle de la Société du crédit agricole constitue à toutes fins pratiques un mécanisme d'appel.

M. Rosen: Je pense que l'essentiel ici est un examen du dossier pour voir s'il n'y a pas un terrain d'entente possible. C'est ce que les ombudsmans sont censés faire, mais ils sont tout à fait dans l'incapacité de l'accomplir.

Le sénateur Tkachuk: Je remarque que vous êtes le président de City Lumber Corporation. Est-ce une entreprise d'Edmonton?

M. Rosen: C'est une entreprise d'Edmonton âgée de 50 ans; c'est exact.

Le sénateur Tkachuk: Ce que vous nous avez dit aujourd'hui est-il le fruit de votre expérience personnelle, ou bien celle de nombreux de vos confrères avec qui vous en auriez parlé?

M. Rosen: C'est une combinaison des deux. L'une de nos sociétés a eu cette expérience, et c'est pourquoi j'ai choisi de venir ici aujourd'hui. Nous étions financièrement assez solides

but the costs were amazingly high. I wanted other Canadians to know about my experience. I do not think many other consumers could have survived the process. As we move into the 21st century, these issues must be re-evaluated.

Senator Tkachuk: You referred to the U.S. when you talked about judges and their ability to be conversant in business finances. Could you just expand on that a little bit?

Mr. Rosen: There is a bankruptcy court in the United States that has a special tier of judges who are appointed because they are specialists in dealing with finance. My suggestion is that Canadian judges be given an opportunity to extend their awareness of balance sheets and cash flow, just as we have judges in family law or other areas of law. With all due respect to lawyers, all of whom are generally very knowledgeable, but not necessarily all on financial issues, I think this is a very important issue.

Senator Tkachuk: Do you agree that we should have a national ombudsman? Is that a solution to this problem?

Mr. Rosen: I do not believe so. The situation requires an impartial, independent body, not a former bank employee, which is usually the case. I respect Mr. MacKay's knowledge, as long as the ombudsman was formerly in the employ of a bankers' association or bank, there will be a built-in bias, and I think that is dangerous.

Senator Oliver: The MacKay task force report says that the status quo is just not good enough. He says that one of the things we have to do is to find ways to get more competition into the financial services sector, that competition should make it better for consumers and better for small business.

On page 5, you say that Canadian banking fraternities will not extend credit to companies known to be in distress. The MacKay task force report has recommended that more foreign banks be permitted to come into Canada, to compete with the big banks, and that credit unions be allowed to flourish and grow, and so on. My question to you is this: If that comes to pass, will it go a long way towards overcoming some of the problems that your brief has highlighted?

Mr. Rosen: I believe that the need to bring in other banking institutions or to allow credit unions to be more active is absolutely correct and positive.

The bottom line is that today's banks are not the banks of 25 years ago, where the relationship with customers was similar to a family relationship and the banker was at your home if there was difficulty. Today's banks are bottom-line, business-oriented, international institutions. Today's banks have a new vision, their destiny has changed, and I believe that credit unions and other institutions are much more sensitive to smaller community needs.

The Torontos, Vancouvers, and Edmontons will always have banks. The Moose Jaws, the Prince Alberts, and smaller communities in the Maritimes will need these closer relationships. There needs to be a special process, one that will allow the pour résister, mais le coût était extraordinairement élevé. Je tenais à ce que d'autres Canadiens soient informés de mon expérience. Je ne pense pas que beaucoup d'autres consommateurs auraient pu survivre à ce processus. À l'aube du XXI^e siècle, il faut revoir ces choses.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez parlé des juges américains et de leurs connaissances des affaires financières des entreprises. Pourriez-vous nous en dire un peu plus?

M. Rosen: Il y a un tribunal des faillites aux États-Unis doté de juges spécialisés dans la finance. Je recommande que les juges canadiens puissent se familiariser avec les bilans et les flux de trésorerie, tout comme nous avons des juges spécialisés en droit familial ou dans d'autres domaines du droit. Sauf tout le respect que je dois aux juristes, qui sont généralement très compétents mais pas nécessairement en matière financière, je trouve que c'est là un élément très important.

Le sénateur Tkachuk: Êtes-vous d'accord avec l'idée d'un ombudsman national? Est-ce là une solution à ce problème?

M. Rosen: Je ne crois pas. La situation exige un organe impartial et indépendant, et pas un ancien employé de banque, comme c'est habituellement le cas. Je respecte le savoir de M. MacKay, mais dans la mesure où l'ombudsman était anciennement employé d'une association de banquiers ou d'une banque, il sera forcément partial et je trouve cela dangereux.

Le sénateur Oliver: Le groupe de travail MacKay dit que le statu quo est tout simplement exclu. Il dit qu'il faut trouver les moyens d'introduire davantage de concurrence dans le secteur des services financiers, que la concurrence favoriserait les consommateurs et les petites entreprises.

À la page 5, vous dite que les fraternités bancaires canadiennes refuseront le crédit aux sociétés chancelantes. Le groupe de travail MacKay recommande que l'on ouvre les portes aux banques étrangères pour concurrencer les grandes banques et que l'on permette aux caisses de crédit de se développer davantage. Ma question est celle-ci: si cela advenait, est-ce que ce serait une solution aux problèmes que vous décrivez dans votre mémoire?

M. Rosen: Je trouve qu'il est tout à fait opportun et positif d'introduire d'autres établissements bancaires ou de permettre aux caisses de crédit d'être plus actives.

Finalement, les banques d'aujourd'hui ne sont plus celles d'il y a 25 ans, où le client faisait partie de la famille et où le banquier venait chez vous s'il y avait une difficulté. Aujourd'hui, les banques sont des institutions internationales entièrement tournées vers le profit. Les banques aujourd'hui ont une vision nouvelle, leur destinée a changé, et je pense que les caisses de crédit et les autres institutions sont beaucoup plus sensibles aux besoins des petites localités.

Les Toronto, Vancouver et Edmonton auront toujours des banques. Les Moose Jaw, les Prince Albert et les petites localités des Maritimes auront besoin de ces relations plus étroites. Il faut un mécanisme spécial qui permette au consommateur de se faire consumer to be heard when dealing with the banks — such as the Farm Credit Association. I think it is critical.

Senator Oliver: You were here I think when Senator Meighen asked a number of very pointed questions about the Farm Credit Corporation, which is a government bank or a government lending agency, as opposed to a free enterprise. What changes, if any, would you like to see in that organization, which is a special lending organization for agriculture?

Mr. Rosen: I am from Alberta — and I a strong supporter of Ralph Klein, I might add. Those associations are important because they provide a balance between free enterprise, which I certainly strongly believe in, and industries that go through various cycles. The agricultural element is a fundamental one, and it is important that it be accessible.

Senator Oliver: As a government agency?

Mr. Rosen: As a government agency, but monitored and evaluated in a very businesslike way.

Senator Kroft: To enhance competition and the competitiveness of the financial marketplace, the MacKay Report recommends broadening the powers of financial institutions, through their branches. It recommends allowing them to carry on other activities, such as the selling of P and C and life insurance, and a broader area of leasing than they are now able to do.

If I accept that you are one who has at least a healthy guard up at all times about inordinate power relationships, how would you fit that into the mix? Would it be a step forward in broadening the competitive side, or is there a dark side to it?

Mr. Rosen: I am uncomfortable with it, and I will share with you my own experience. When my company was building a shopping centre, the bank we were dealing with at the time — and I will not mention any names — insisted that in order to retain our line of credit we had to take our mortgage on that shopping centre from that bank. The cross-selling issue is one that inhibits competition rather than contributes to it. That would be my feeling.

Senator Kroft: So that was a direction to you in that development?

Mr. Rosen: Absolutely. It was a straight cross-selling issue, and I thought it was most unjustifiable.

Senator Kroft: I presume that because it was a shopping centre, there were more zeros than there would be with an individual car lease or an RSP?

Mr. Rosen: We had a better rate someplace else, but the bank said that they wanted us to arrange our mortgage through them.

Senator Kroft: You have articulated very clearly the problem you see in the operation of the banks with the business community. How would you put the prospect of merger in the context of the main burden of your paper today? Would it just be more of the same, or would it change the scale and scope of the issue in a significant way?

Mr. Rosen: I am sensitive to Senator Oliver's comments because I believe that there is need to bring in more competition. We are also in a global marketplace, so we would not want to entendre face aux banques — tel que celui de la Société du crédit agricole. C'est vital.

Le sénateur Oliver: Vous étiez là lorsque le sénateur Meighen a posé un certain nombre de questions très acérées sur la Société du crédit agricole, qui est une banque gouvernementale ou un établissement de crédit public, par opposition à une entreprise privée. Quelles modifications aimeriez-vous voir dans cette organisation, qui est spécialisée dans les prêts à l'agriculture?

M. Rosen: Je suis de l'Alberta — et fervent partisan de Ralph Klein, ajouterais-je. Ces organismes sont importants parce qu'ils apportent un équilibre entre la libre entreprise, à laquelle je tiens, et les industries qui passent par divers cycles. L'élément agricole est fondamental et il importe qu'il soit accessible.

Le sénateur Oliver: En tant qu'organisme gouvernemental?

M. Rosen: En tant qu'organisme gouvernemental, mais contrôlé et évalué dans une optique commerciale.

Le sénateur Kroft: Pour renforcer la concurrence sur le marché financier, le rapport MacKay recommande d'élargir les pouvoirs des institutions financières au niveau de leurs succursales. Il préconise de les laisser entreprendre d'autres activités, telles que la vente d'assurance multirisque et vie, et davantage de crédit-bail qu'aujourd'hui.

Puisque vous me semblez très vigilant à l'égard des excès de pouvoirs, que pensez-vous de cette idée? Serait-ce un progrès sur le plan de la concurrence, ou bien y a-t-il des inconvénients?

M. Rosen: Je n'y suis pas très favorable et je vais vous faire part de l'expérience que j'ai vécue. Lorsque ma société construisait un centre d'achat, la banque avec laquelle nous traitions à l'époque — et je ne citerai pas son nom — voulait que, pour conserver notre ligne de crédit, nous souscrivions notre hypothèque sur ce centre d'achat chez elle. La vente liée freine la concurrence plutôt qu'elle n'y contribue. C'est mon sentiment.

Le sénateur Kroft: C'est donc ce que la banque vous disait au sujet de ce développement?

M. Rosen: Absolument. C'était carrément de la vente liée, et j'ai trouvé cela complètement répréhensible.

Le sénateur Kroft: Je suppose, vu qu'il s'agissait d'un centre d'achat, qu'il y avait davantage de zéros en jeu que dans le cas d'un REER ou d'un crédit-bail automobile?

M. Rosen: On nous offrait un meilleur taux ailleurs, mais la banque voulait que nous passions par elle pour l'hypothèque.

Le sénateur Kroft: Vous avez très bien décrit le problème que vous percevez dans le fonctionnement des banques à l'égard des entreprises. Que pensez-vous de la perspective d'une fusion dans ce contexte? Est-ce que cela ne changerait pas grand-chose ou bien cela amplifierait-il le problème?

M. Rosen: Je suis sensible aux commentaires du sénateur Oliver car je pense qu'il faut davantage de concurrence. Mais nous vivons aussi dans un marché mondial, et il ne faut pas inhibit any major institution from being financially effective in the best interests of their investors. However, at the same time, there must be an evaluation of what that accomplishes in the best interests of the community. The community is their customer, and I think that is the key issue. Is there really going to be a great benefit to the customer? Does the global market really show that bank mergers in various countries have contributed to the best interests of the investor? Those are difficult questions.

Like many others, I am trying to be as constructive and open as I can be about it.

Senator Callbeck: I have a question on the proposed change, your alternative dispute resolution. Are you proposing that mainly for a commercial deal or for an individual consumer, too?

Mr. Rosen: I would have to believe that it would reflect more for a small business situation. However, I also believe that consumers who have loans with a bank or other financial institution have every right to be properly serviced. As I say, our current banks are very intimidating in dealing with people who have a disagreement with them.

Senator Callbeck: Certainly we have heard that from other witnesses. We have had many critics of the bank say that tied selling itself is a major concern or issue. In fact, the MacKay report talks about a poll they did that shows that 16 per cent of the people they surveyed felt they had been subjected to tied selling, but we get very few complaints. In 1996, there was one complaint; in 1990, none; and in 1998, one.

It seems to me that what you have proposed here is mainly for commercial concern. What about the consumers? How would you make the ombudsman process more friendly towards the consumer?

Mr. Rosen: I believe that today's borrowers are generally very worried that they will alienate their banks, which in turn will cause their loan to be disallowed, which in turn will put them into great financial trouble. That situation is much more serious than has been identified, I believe. Clearly, there is more than one person out there who has gone through difficulties and receivership; there have been many.

It is a serious issue, and I think even the banks, because of their unpopularity in the polls, realize that it is a serious issue. This committee and the MacKay task force are playing a critical role in brokering a partnership between Canadians and their financial institutions, which, as it stands, is a very unfortunate and unsatisfactory situation for all involved.

In my experience, senior partners of major accounting firms across this country have never even heard of the ombudsman process. I can share that with you very honestly. It is a very unknown process. If you talk to a regular banker in an average city, they will not even recommend it to you. The process has potential, and I think the MacKay report identifies it.

It comes back to this: A new relationship must develop between our banking institutions and the people of this country. I think this committee and the MacKay committee will play a very critical role in building that. empêcher une grande banque de faire des profits dans l'intérêt de ses actionnaires. Mais, parallèlement, il faut évaluer ce qu'il en résulte pour l'intérêt général. Le client, finalement, c'est la collectivité. Y aura-t-il réellement un avantage sensible pour le client? Est-il établi que les fusions bancaires intervenues à l'étranger ont été bénéfiques pour les actionnaires? Ce sont des questions difficiles.

Comme beaucoup d'autres, j'essaie de me montrer aussi constructif et ouvert que je le puis.

Le sénateur Callbeck: J'ai une question concernant votre mécanisme de règlement des différends. Serait-il destiné surtout aux crédits commerciaux ou bien les particuliers y auraient-ils aussi accès?

M. Rosen: Il servirait plutôt aux petites entreprises. Mais je crois que les consommateurs qui empruntent à une banque ou à un autre établissement financier ont parfaitement le droit à un service correct. Comme je l'ai dit, nos banques actuelles sont très intimidantes dès lors que vous avez un désaccord avec elles.

Le sénateur Callbeck: C'est bien ce que d'autres témoins nous ont dit aussi. Beaucoup de détracteurs des banques disent que la vente liée est en soi un gros problème. De fait, le rapport MacKay fait état d'un sondage où 16 p. 100 des répondants disaient avoir faire l'objet de vente liée, mais très peu de plaintes sont déposées. En 1996, il y en a eu une; en 1990, aucune; et en 1998, une.

Il me semble que ce que vous proposez ici vise surtout les entreprises. Qu'en est-il des consommateurs? Comment pourrait-on rendre le mécanisme de l'ombudsman plus convivial pour le consommateur?

M. Rosen: Je pense que les demandeurs de crédit aujourd'hui sont effrayés à l'idée d'aliéner leur banque, de crainte de voir leur prêt rejeté, ce qui les mettrait dans de grosses difficultés financières. Cette situation est beaucoup plus grave qu'on ne le pense, à mon avis. Je suis sûr qu'il y a bien plus d'une personne qui a vécu ces difficultés et une liquidation judiciaire; les cas sont nombreux.

C'est un grave problème et je crois que même les banques, en raison de leur impopularité dans les sondages, commencent à s'en rendre compte. Votre comité et le groupe de travail MacKay ont un rôle essentiel dans l'établissement d'un partenariat entre les Canadiens et leurs institutions financières, la situation actuelle étant déplorable et insatisfaisante pour tout le monde.

Selon mon expérience, les grands cabinets comptables de ce pays n'ont même jamais entendu parler d'un recours à l'ombudsman. Je vous le dis très franchement. Le mécanisme est très peu connu. Si vous parlez à un banquier ordinaire d'une ville moyenne, il ne vous le recommandera même pas. Mais ce mécanisme a du potentiel, et je pense que le rapport MacKay a mis le doigt dessus.

On en revient à ceci: il faut construire une nouvelle relation entre nos institutions bancaires et les Canadiens. Je pense que votre comité et le comité MacKay joueront un rôle majeur à cet égard.

Senator Callbeck: You mentioned that the process is not well known, yet you said that where it is known it was not even recommended. Why?

Mr. Rosen: With all due respect to the men and women who have been appointed ombudsmen, they have no binding authority. They can be overruled. With all due respect to Mr. Michael Lauber, in speaking to him at the time, he was so overwhelmed with what he was doing that he was unable to even discuss any further issues.

Again, I want to be very respectful because I respect these people. They are fine, intelligent people, but I believe, as I have said here very clearly, that I think it is just window dressing for the banks until a better process comes forward. I mean that very sincerely.

Senator Callbeck: Do you have any suggestions as to what that process might be?

Mr. Rosen: I believe that the Farm Credit concept is probably a beginning. Another one, which is used by the professional standards for auditors, is a process used by the Institute of Chartered Accountants of Alberta. It is complicated, but at least it can be evaluated effectively.

The Chairman: Senators, our last group of witnesses today comes from insurance brokers associations in Saskatchewan, Manitoba and Alberta.

I would ask Mr. Gaschler to proceed.

Mr. Ernie Gaschler, Executive Director, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan: I have with me here today Mike Saunders, who is filling in for the president of the Alberta association, who is ill; Harold Baker, who is the Executive Director of the Independent Insurance Brokers' Association of Alberta; my president, Barbara Ricard, President of the Saskatchewan association; and Brian Gilbert, who is the President of the Manitoba association.

I trust that our brief has been circulated to everyone on your committee. We do not intend to read it. We, of course, understand that your committee has also heard from a number of our fellows and our colleagues across Canada. Our brief reflects many of these same themes that you have probably heard before.

We would like to make a few brief introductory remarks and then entertain questions.

If I may, I would also like to at least acknowledge that quite a number of our colleagues who are interested in the proceedings today are in the chairs behind us.

Our national association, the Insurance Brokers Association of Canada, has outlined the general view of brokers in regard to the inadequacies of the MacKay report as it relates to the P and C insurance sector. Our colleagues in Atlantic Canada asked you an important question: When a financial institution holds both the insurance and credit portfolio of a consumer, whose interest would they represent in the case of a disaster?

Le sénateur Callbeck: Vous dites que le mécanisme est mal connu et que même ceux qui le connaissent ne le recommandent même pas. Pourquoi?

M. Rosen: Sauf tout le respect que je porte aux hommes et aux femmes occupant ces postes, ils n'ont pas de pouvoir de contrainte. Leurs jugements peuvent être ignorés. Sauf tout le respect que je dois à M. Michael Lauber, avec qui me je suis entretenu à l'époque, il semblait tellement dépassé par ce qu'il faisait qu'il était incapable d'aborder d'autres questions.

Encore une fois, je ne veux pas médire de ces personnes car je les respecte. Ce sont des gens honorables et intelligents mais, comme je l'ai dit, ce mécanisme n'est qu'un paravent pour les banques. Je le pense très sincèrement.

Le sénateur Callbeck: Avez-vous des suggestions en vue d'un meilleur processus?

M. Rosen: Je pense que celui de la Société du crédit agricole est probablement un début. Un autre est celui employé pour juger des normes professionnelles des comptables, et celui de l'Institut des comptables agréés de l'Alberta. Il est complexe, mais au moins on peut l'évaluer efficacement.

Le président: Sénateurs, notre dernier groupe de témoins aujourd'hui représente les associations de courtiers d'assurance de la Saskatchewan, du Manitoba et de l'Alberta.

Je donne la parole à M. Gaschler.

M. Ernie Gaschler, directeur exécutif, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan: Je suis accompagné de Mike Saunders, qui remplace le président de l'association albertaine, qui est malade; de Harold Baker, qui est le directeur exécutif de l'Independent Insurance Brokers' Association of Alberta; de ma présidente, Barbara Ricard, présidente de l'association de la Saskatchewan; et de Brian Gilbert, qui est le président de l'association manitobaine.

J'espère que notre mémoire a été distribué à tous les membres du comité. Nous n'avons pas l'intention d'en faire lecture. Nous savons, évidemment, que votre comité a déjà entendu un certain nombre de nos confrères d'autres régions. Notre mémoire reprend bon nombre des thèmes que vous avez probablement entendus.

Nous aimerions dire quelques mots d'introduction avant de répondre à vos questions.

Si vous le permettez, j'aimerais signaler qu'un nombre assez important de nos collègues qui sont intéressés par les délibérations d'aujourd'hui sont assis derrière nous dans la salle.

Notre association nationale, l'Association des courtiers d'assurances du Canada, vous a exposé les insuffisances du rapport MacKay concernant le secteur de l'assurance multirisque, de l'avis des courtiers. Nos collègues de la région atlantique vous ont posé une question importante: lorsqu'une institution financière détient à la fois le portefeuille d'assurance et le portefeuille de crédit d'un consommateur, les intérêts de qui représente-t-elle dans l'éventualité d'un désastre?

Our colleagues in Quebec told you that, as a small business, we must share with our bank, which is also our competitor, our entire private business financial information, including our business plans, in order to obtain credit. Is there another industry where this practice exists? On behalf of Western Canadian brokers, we would simply like to reinforce that Canada's P and C insurance sector is intensely competitive and that it gives the consumer enormous choice in product, price and service.

From a broker perspective, we think that there are some fundamental questions that still need to be asked. Is the P and C insurance sector broken? Does it need to be fixed? Is there anything wrong with the current distribution systems? Is the consumer underserved? How does the government adequately police coercion, particularly when it is subtle or implied? Will banks replace the loss of jobs and create small businesses in the insurance marketplace? We believe that the insurance consumer is well served and that there is no need to broaden the business powers of the banks beyond what they were given in 1992.

Mr. Chairman, that would conclude our brief remarks, and we will certainly entertain questions.

The Chairman: Thank you, Mr. Gaschler. We heard from the Mouvement Desjardins in Montreal on Friday, which is effectively the holding company of the caisse populaire movement. They have been retailing P and C insurance for approximately 10 years. Their data showed that in that 10-year period they have built up to approximately 11 per cent of the market, or thereabouts. Frankly, I was surprised that it was that small; it seems to be a lot less than what the dire forecasts predict will happen if the banks enter the P and C market.

I am asking you to comment on that because we were surprised at how relatively small that percentage was. Now I admit that doesn't deal at all with the conflict of interest issue, which is a totally separate question. But I am just curious because it is an example of a deposit-taking institution selling property and casualty insurance in the Canadian marketplace. The caisse populaire movement as a whole is by far the largest single deposit-taking institution in the province of Quebec. They have some 40 per cent of the market, so it is not a small, irrelevant example. Yet that market evidence would appear to be in contradiction to a lot of the statements made by some of your colleagues to us across the country. You are the first group we have had the opportunity to ask this question to since we got the caisse populaire data. I am curious as to what your response would be.

Mr. Gaschler: Some of my colleagues may want to comment on that further. I have no way of verifying the 11 per cent figure.

The Chairman: I think it is fair to say that we believe the data is right. The other data we have had from them has always been accurate, so I believe it is a reasonable statement of their market share.

Nos collègues du Québec vous ont dit que, en tant que petites entreprises, nous devons communiquer avec notre banque, qui est également notre concurrent, toute l'information sur notre situation financière, y compris nos plans d'affaires, pour obtenir du crédit. Existe-t-il une autre industrie où cette pratique existe? Au nom des courtiers de l'Ouest du Canada, nous voulons simplement souligner que le secteur de l'assurance multirisque canadien est hautement concurrentiel et qu'il offre aux consommateurs un choix énorme de produits, de prix et de services.

Selon la perspective des courtiers, nous pensons que certaines questions fondamentales restent sans réponse. Est-ce que le secteur de l'assurance multirisque est défectueux? Faut-il le réparer? Quelque chose ne va-t-il pas dans les systèmes de distribution actuels? Le consommateur est-il mal servi? Comment le gouvernement peut-il réprimer la coercition, surtout lorsqu'elle est subtile ou implicite? Les banques vont-elles remplacer les emplois perdus et créer de petites entreprises sur le marché de l'assurance? Nous pensons que l'acheteur d'assurance est bien servi et qu'il n'est pas nécessaire d'élargir les pouvoirs commerciaux des banques au-delà de ce qui leur a été accordé en 1992.

Voilà pour nos remarques liminaires, monsieur le président, et nous sommes tout disposés à répondre à vos questions.

Le président: Je vous remercie, monsieur Gaschler. À Montréal, vendredi, nous avons entendu le Mouvement Desjardins, qui est à toutes fins pratiques la société de holding du mouvement des caisses populaires. Ils vendent de l'assurance multirisque depuis une dizaine d'années. Ces données montrent qu'au cours de cette période il a conquis une part d'environ 11 p. 100 du marché. Franchement, j'ai été surpris que le chiffre soit si faible; il est beaucoup moindre que ne l'annoncent les sombres prédictions sur ce qui arriverait si les banques entraient sur le marché multirisque.

Je vous demande d'en parler parce que nous avons été surpris par la faiblesse de ce pourcentage. Je reconnais que cela ne règle pas du tout la question du conflit d'intérêts, qui est tout à fait distincte. Mais je m'interroge, car c'est là un exemple d'une institution de dépôts vendant de l'assurance multirisque sur le marché canadien. Le mouvement des caisses populaires dans son ensemble est de loin la plus grosse institution de dépôts au Québec. Il détient près de 40 p. 100 du marché, ce qui n'est pas rien. Cet exemple semble contredire bon nombre des prophéties lancées par vos collègues à travers le pays. Vous êtes le premier groupe auquel nous puissions poser cette question depuis que nous avons ces chiffres. Je suis curieux de voir ce que vous pouvez répondre à cela.

M. Gaschler: Certains de mes collègues voudront peut-être intervenir aussi. Je n'ai aucune façon de vérifier ce chiffre de 11 p. 100.

Le président: Nous pensons pouvoir dire qu'il est exact. Les autres chiffres qu'ils nous ont donnés ont toujours été exacts, et je pense que c'est un chiffre raisonnablement fiable.

Mr. Gaschler: We have heard these observations as brokers from our national colleagues. The caisse entered the marketplace with the promise of very low rates. That obviously attracted a segment of the population. We understand that some of that business is returning back to brokers because they have had to increase their prices, for underwriting and other reasons.

I think that it did, however, have an impact on the brokerage community in Quebec. I believe that you have been told by representatives of our colleagues in Quebec that it had a substantial impact. There are 1,000 brokerages, if my memory serves me correctly, that are no longer in business.

I would not comment on whether or not 11 per cent is considered too much or not enough or whatever.

Mr. Mike Saunders, Past President, Independent Insurance Brokers' Association of Alberta: The only comment in relation to their capturing 11 per cent of the marketplace is that it took out of the marketplace significantly more than 11 per cent of the brokerages operating in the province of Quebec. I think that at the time there were 2,700 brokerages. Our statistics show that about 1,000 of them are now gone from that landscape. Those jobs were lost, moved or dislocated.

When you are dealing with the large banking industry in the small communities, that can have a very disruptive effect.

The Chairman: Is it fair to assume or draw the conclusion that the number of brokers went out of business solely due to the entry of the caisse populaire movement into the P and C insurance? If we look across every other part of the financial services sector, in fact every other part of the retailing sector in the last decade, there has been huge consolidation. In retail you have Home Depots and Wal-Marts. The number of credit union branches has dropped. There must have been consolidation in your business, although it is perhaps not as dramatic as the Quebec numbers would indicate. But is that not happening, as certain firms become more efficient than others?

Mr. Gaschler: I cannot speak for Quebec, but I can speak for Saskatchewan. I reviewed our licensing statistics, and there has been a slight decline in the number of brokerages in the province over the last five years, somewhere in the neighbourhood of 5 per cent. However, at the same time there has been roughly a 20 per cent increase in the number of people who have been licensed.

From a job point of view, there are more people working in the brokerage sector, but, yes, you are right, there has been a small decline in the number of brokerages.

The Chairman: So the number of individuals employed has gone up, but the number of actual companies has gone down?

Mr. Gaschler: In Saskatchewan, that is the case.

The Chairman: Is that generally true in Manitoba and Alberta, or do you know?

Mr. Saunders: I think there has been some consolidation of the number of brokerages in all the provinces, but if you look at the Quebec situation, it was precipitous. It was not just this natural M. Gaschler: Nos collègues à l'échelon national nous ont fait part de certaines observations. La caisse est arrivée sur le marché en promettant des taux très bas. Cela a manifestement attiré une partie de la clientèle. Nous croyons savoir que certains clients retournent maintenant chez les courtiers parce que les caisses ont dû augmenter leurs prix, pour des raisons de souscription et autres.

Cela a tout de même eu un impact sur les courtiers du Québec. Je crois que nos collègues du Québec vous ont indiqué que l'impact a été sensible. Si ma mémoire est bonne, 1 000 maisons de courtage ont disparu.

Je ne me prononcerais pas sur la question de savoir si 11 p. 100, c'est trop ou pas assez.

M. Mike Saunders, ancien président, Independent Insurance Brokers' Association of Alberta: Mon seul commentaire au sujet de cette part de marché de 11 p. 100 est qu'elle a fait disparaître plus que 11 p. 100 des maisons de courtage du Québec. Je pense qu'à l'époque il y avait 2 700 maisons de courtage. Nos chiffres sont qu'environ 1 000 ont maintenant disparu. Tous ces emplois ont disparu ou se sont déplacés.

Dans les petites villes où la présence bancaire est forte, cela peut avoir un effet très perturbateur.

Le président: Peut-on dire que ce nombre de courtiers a disparu uniquement à cause de l'entrée des caisses populaires sur le marché de l'assurance multirisque? Dans toutes les autres branches du secteur des services financiers, et même dans tout le secteur de la vente au détail, d'énormes regroupements ont eu lieu. Dans la distribution de détail, vous avez les Home Depots et les Wal-Marts. Le nombre de succursales des caisses de crédit a diminué. Il a dû y avoir des regroupements dans votre domaine, mais peut-être pas autant que l'indiquent les chiffres pour le Québec. Mais n'est-ce pas une tendance que l'on constate, certaines firmes devenant plus efficientes que d'autres?

M. Gaschler: Je ne puis parler pour le Québec, mais je peux parler pour la Saskatchewan. J'ai regardé les chiffres, et il y a eu une légère baisse du nombre de maisons de courtage dans la province au cours des cinq dernières années, de l'ordre de 5 p. 100. Cependant, parallèlement, il y a eu une augmentation d'environ 20 p. 100 du nombre des licences.

Ainsi, du point de vue de l'emploi, davantage de gens travaillent dans le secteur du courtage, mais oui, vous avez raison, il y a eu une petite baisse du nombre des maisons de courtage.

Le président: Donc, l'effectif a augmenté, mais le nombre de sociétés a diminué?

M. Gaschler: C'est le cas en Saskatchewan.

Le président: Est-ce également vrai au Manitoba et en Alberta? Le savez-vous?

M. Saunders: Je pense qu'il y a eu des regroupements dans toutes les provinces, mais dans le cas du Québec la baisse a été abrupte. Ce n'est pas simplement cette consolidation naturelle du consolidation of the industry. There was a drop-off of 1,000 brokerages. That is about a 20 to 25 per cent drop. That is significant.

The Chairman: Do you have any comment on Manitoba?

Mr. Brian Gilbert, President, Insurance Brokers' Association of Manitoba: From a Manitoba standpoint, I can confirm that our numbers are similar to Saskatchewan. We have had a very slight decrease in the number of individual offices. We have had an increase in the number of brokers working within the entire industry.

Senator Tkachuk: To get an idea of how competitive the marketplace is, could you tell me how many brokers and/or brokerage companies are in existence in the prairie provinces? Or if you cannot, can you at least tell us how many are in the provinces you have here at the table?

Mr. Gaschler: I can give you just a very rough estimate because we put our heads together and tried to collect some data. In the three prairie provinces, we think that there are roughly 1,300 brokerage firms, and they represent somewhere in the order of 12,000 to 13,000 people.

Senator Tkachuk: In a small town in Saskatchewan you might have one. Let's say in Rosthern or Yorkton or Melville, there would be, what, one broker, two brokers, three brokers?

Ms Barbara Ricard, President, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan: I am from Kindersley. In Kindersley, we have two brokers as well as a Co-operators agent. The two brokers each employ four employees.

Senator Tkachuk: You have three companies. How many banks operate in Kindersley?

Ms Ricard: There are four banks and the credit union.

Senator Tkachuk: So three brokerage companies would have to deal with four banks and a credit union, correct?

Ms Ricard: Yes, that is correct.

Senator Tkachuk: So if they entered the marketplace and were selling insurance as well, they would all know your business, all three of you?

Ms Ricard: Of course, yes.

Senator Tkachuk: The banks keep telling us that if they sold insurance, there would be increased competition and consumers would benefit. I will state that I don't buy that argument, but I just want your views on how you counter their argument that it would be a more competitive marketplace if the banks sold insurance. How do you debate that argument without questioning whether they get into your files and all the rest of it?

Mr. Saunders: When they enter the business, certainly there will be more competitors. Whether the business will be more competitive is another question. I think the credit unions stated that there was already enough competition in the banking sector, and there are only roughly 40 of them operating in Canada. I am not sure of the number. There are 230-plus insurers operating in

secteur. Mille maisons de courtage ont disparu. C'est une baisse de 20 à 25 p. 100. C'est gros.

Le président: Pouvez-vous nous parler du Manitoba?

M. Brian Gilbert, président, Insurance Brokers' Association of Manitoba: Je peux confirmer que nos chiffres sont similaires à ceux de la Saskatchewan. Nous avons enregistré une très légère baisse du nombre de maisons de courtage et une augmentation du nombre de courtiers dans l'ensemble du secteur.

Le sénateur Tkachuk: Pour avoir une idée de la concurrence qui règne sur le marché, pourriez-vous me dire combien de courtiers ou de maisons de courtage existent dans les provinces des Prairies? Ou si vous ne pouvez pas, pouvez-vous me dire au moins combien il y en a dans les provinces représentées ici?

M. Gaschler: Je peux vous donner une estimation très grossière, car nous avons essayé de rassembler quelques données. Dans les trois provinces des Prairies, nous pensons qu'il y a environ 1 300 firmes de courtage comptant un effectif de 12 000 à 13 000 personnes.

Le sénateur Tkachuk: Dans une petite ville de la Saskatchewan, vous n'en aurez peut-être qu'un. Prenons des localités comme Rosthern ou Yorkton ou Melville, combien y trouve-t-on de courtiers, un, deux, trois?

Mme Barbara Ricard, présidente, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan: Je suis de Kindersley. À Kindersley, nous avons deux courtiers ainsi qu'un agent de Co-operators. Les deux courtiers emploient chacun quatre personnes.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez donc trois firmes. Combien y a-t-il de banques à Kindersley?

Mme Ricard: Il y a quatre banques et la caisse de crédit.

Le sénateur Tkachuk: Donc, trois maisons de courtage affronteraient quatre banques et une caisse de crédit, est-ce bien cela?

Mme Ricard: Oui, c'est juste.

Le sénateur Tkachuk: Si ces dernières se mettaient à vendre aussi de l'assurance, elles sauraient tout de vos affaires, à tous les trois?

Mme Ricard: Oui, bien entendu.

Le sénateur Tkachuk: Les banques ne cessent de nous dire que si elles vendaient de l'assurance, il y aurait davantage de concurrence et que les consommateurs en bénéficieraient. Je peux vous dire que je ne suis pas convaincu par cet argument, mais j'aimerais que vous me disiez comment le contrer. Comment peut-on répondre à cet argument sans entrer dans toute la question de l'accès à vos dossiers et tout le reste?

M. Saunders: Lorsqu'elles vendront de l'assurance, il y aura certainement davantage de concurrents. Mais est-ce que le secteur sera plus concurrentiel, c'est une autre question. Je pense que les caisses de crédit ont dit qu'il y a déjà suffisamment de concurrence dans le secteur bancaire, avec seulement une quarantaine de banques actives au Canada. Je ne suis pas sûr du

Canada now, providing an enormous amount of competition and choice for the consumer.

Adding four more or five more to the mix does not necessarily mean that it will be more competitive. There may be some predatory pricing initially, and as those prices are unsustainable by losses, they will fall back and then once again you will probably have fewer brokers alive because you cannot sustain — I cannot sustain — losses for five consecutive years and stay in business.

A bank might price their insurance products so competitively for a long enough period to make it difficult for me to remain in business. At that point they will have captured my segment of the marketplace as well, and the competition dries up.

Senator Tkachuk: If we take the example of Kindersley, if the banks and the credit unions get into the business of selling insurance, do you think that all of you will remain in operation? In other words, there will be five of them and three companies surviving, so there will be eight competitors.

Ms Ricard: No, I definitely do not believe that the brokerage would be in business in any way, shape or form. As Mike alluded, I am not financially capable of sustaining a loss for more than three years. As Mike also pointed out, if the banks come in with low prices, I would still be governed by insurer rates and I would not be able to compete.

Mr. Harold Baker, Executive Director, Independent Insurance Brokers' Association of Alberta: In response to that, in Alberta we recently did a survey that showed that 3 per cent of our brokers' businesses have been lost to banks in Alberta, and the banks have only been in Alberta for about a year. We have already seen 3 per cent of our business go out the door, and most of that business has disappeared in Edmonton and Calgary. It has not had an effect on rural Alberta, but they have not marketed there. We have already seen a 3 per cent decline in our business.

Senator Tkachuk: You are talking about the fact that the banks themselves have insurance companies that sell insurance, not the fact that they are selling it through the branches. Which is the issue?

Mr. Baker: They are already in the marketplace. They are already selling insurance. That is a given. They are not retailing it. They are using call centres, and they are also using the Internet. We have seen 3 per cent of our business go over to the banks already, as I say, primarily in Edmonton and Calgary.

Senator Meighen: Just by way of background, the life insurance companies have CompCorp. I think that is their financial backstop in the event of a serious demand on industry funds. And you have got what? The Property and Casualty Insurance Fund; is that what it is called?

Mr. Saunders: It is called PACIC. I would like to differentiate or let you know that we are retailers of a product delivered to us by insurers, and it would be very difficult for us to speak about PACIC and how it works. We are just the retailing end.

chiffre. Il y a plus de 230 assureurs en lice aujourd'hui au Canada, ce qui donne une concurrence féroce et un grand choix au consommateur

L'ajout de quatre ou cinq de plus au mélange ne signifie pas nécessairement qu'il y aura plus de concurrence. Il y aura initialement quelques guerres de prix, mais qui ne pourront durer à cause des pertes d'exploitation, et il en résultera que vous aurez probablement moins de courtiers parce que vous ne pouvez afficher des pertes — moi, je ne peux pas — pendant cinq années consécutives et survivre.

Une banque pourrait vendre ses produits d'assurance à des prix suffisamment bas pendant suffisamment longtemps pour que je ne puisse pas survivre. À ce stade, elle aura capturé ma part de marché et la concurrence s'arrêtera.

Le sénateur Tkachuk: Si nous prenons l'exemple de Kindersley, si les banques et les caisses de crédit se mettent à vendre de l'assurance, pensez-vous que vous pourrez tous rester en activité? Autrement dit, il y aurait cinq banques et trois courtiers survivants, c'est-à-dire huit concurrents.

Mme Ricard: Non, je ne pense certainement pas que les maisons de courtage continueront d'exister. Comme Mike l'a dit, je ne suis pas financièrement en mesure d'essuyer une perte pendant plus de trois ans. Comme Mike l'a fait remarquer également, si les banques coupent les prix, je suis moi-même liée par les tarifs des assureurs et je ne serai pas compétitive.

M. Harold Baker, directeur exécutif, Independent Insurance Brokers' Association of Alberta: À ce sujet, nous avons effectué récemment une enquête en Alberta montrant que les banques ont déjà fait disparaître en Alberta 3 p. 100 des maisons de courtage, en l'espace d'un an. Trois pour cent ont dû fermer leurs portes, principalement à Edmonton et Calgary. Il n'y a pas encore eu d'effet dans les régions rurales, mais les banques n'y sont pas actives. Notre secteur a déjà été amputé de 3 p. 100.

Le sénateur Tkachuk: Vous parlez du fait que les banques possèdent elles-mêmes des compagnies qui vendent de l'assurance, et non pas du fait qu'elles en vendent dans leurs succursales. Quel est le problème?

M. Baker: Elles sont déjà sur le marché. Elles vendent déjà de l'assurance. C'est un fait. Elles ne la vendent pas au détail. Elles emploient des centres de démarchage téléphonique et aussi Internet. Trois pour cent de nos maisons de courtage ont déjà sombré, principalement à Edmonton et Calgary, comme je l'ai dit.

Le sénateur Meighen: Juste pour me situer, les sociétés d'assurance-vie ont la SIAP pour garantir les paiements en cas de difficultés financières. Et vous, qu'avez-vous? Le fonds d'assurances multirisques, est-ce là son nom?

M. Saunders: C'est le SIAM. Je dois vous indiquer que nous sommes les détaillants d'un produit qui nous est fourni par les assureurs, et qu'il nous serait très difficile de parler du SIAM et de son fonctionnement. Nous ne sommes que les distributeurs au détail. Senator Meighen: No, I understand that. I don't want to shoot the messenger. In light of things like the ice storm in Quebec and those sort of catastrophes, I wondered, as somebody who has an interest, if not a financial one except indirectly, whether you could enlighten us as to whether you felt that PACIC protects the soundness of the industry.

Mr. Saunders: I believe, Senator Kelleher, that we had this discussion a few years ago as it related to developing an adequate fund for earthquake insurance in British Columbia and finding a methodology to do that. Our industry is very concerned with the ability to handle catastrophic losses, and the largest catastrophic loss that we can see on the horizon would be an earthquake in British Columbia.

Basically, we are looking at a methodology to try to deal with that as an industry and to put adequate funds away to deal with those issues.

I think the total bill on the ice storm in Quebec was half a billion to a billion dollars. I think the industry responded to that quite adequately and protected the consumer as best as humanly possible in such atrocious conditions.

Senator Meighen: In practice, if not in law, is property and casualty insurance a financial service? I'm trying to draw a distinction between property and casualty insurance if I can, and life insurance. Maybe I am wrong. Life seems to me to be more of a wealth-management operation. P and C is financial protection in the light of a catastrophe.

Mr. Saunders: I think that is a good point. As a financial service, I don't think so. I think we are attached to wealth management. We are wealth protection, not wealth growth, financial growth. We protect the assets in the event of an unlikely and unforeseen event.

You are right that it is a little different. In fact, it is a lot different from the life insurance industry, particularly because we cannot predict ice storms, earthquakes, tornadoes and \$500 million hail storms.

Senator Meighen: Or even somebody running a car into mine. What would be the reaction of you people here today — and the industry generally — if, heaven forbid, I waved a magic wand and said that as of tomorrow, life insurance could be sold by the banks out of their branches, but that P and C could not?

Mr. Saunders: You don't need to wave the magic wand. They are doing it already through their bank branches when you go for a mortgage. I went to renew mine a few years ago, and we got down to the little box where they put the X that says you want to life insure the mortgage, and I had to ask them to erase the X out of box because I do not want it.

Senator Meighen: You did not because you thought you would get a better rate by shopping around.

Mr. Saunders: No, I chose not to deal with a financial institution for my life insurance products. But the point is that they do that now. They are doing it. The danger in letting them

Le sénateur Meighen: Oui, je comprends cela. Je ne veux pas tirer sur le messager. Face à des calamités telles que la tempête de verglas au Québec, pouvez-vous nous dire, vous qui avez un intérêt au moins indirect sinon financier, si le SIAM protège suffisamment la solvabilité de l'industrie.

M. Saunders: Sénateur Kelleher, je crois que nous avons eu cette discussion il y a quelques années au sujet d'un fonds de garantie pour l'assurance-tremblement de terre en Colombie-Britannique. Notre industrie est très préoccupée par la capacité à faire face aux dégâts catastrophiques, et la plus grosse que nous puissions imaginer à l'horizon serait un tremblement de terre en Colombie-Britannique.

En gros, nous recherchons une méthode pour mettre sur pied un tel fonds et d'y verser des sommes suffisantes pour faire face à de tels problèmes.

Je crois que la facture totale de la tempête de verglas au Québec se situait entre un demi-milliard et un milliard de dollars. Je pense que l'industrie y a fait face de manière tout à fait adéquate et a protégé le consommateur aussi bien qu'il était humainement possible dans des conditions aussi atroces.

Le sénateur Meighen: Est-ce qu'en pratique, sinon en droit, l'assurance multirisque est un service financier? J'essaie de voir s'il y a une distinction entre l'assurance multirisque et l'assurance-vie. Je me trompe peut-être. L'assurance-vie me semble davantage une opération de gestion de patrimoine. L'assurance multirisque est une protection financière en cas de catastrophe.

M. Saunders: C'est une bonne remarque. Un service financier, non, je ne pense pas. Nous faisons plutôt partie de la gestion de patrimoine. Nous protégeons le patrimoine, et nous ne le faisons pas grossir. Nous protégeons les avoirs dans l'éventualité d'un événement improbable et imprévisible.

Vous avez raison de dire que c'est légèrement différent. De fait, c'est très différent de l'assurance-vie, particulièrement parce que nous ne pouvons prédire les tempêtes de verglas, les tremblements de terre, les tornades et les chutes de grêle à 500 millions de dollars.

Le sénateur Meighen: Ou même que quelqu'un défonce ma voiture. Quelle serait votre réaction à vous, et celle de l'industrie en général, si j'agitais une baguette magique et décrétais qu'à partir de demain l'assurance-vie peut être vendue dans le succursale bancaire mais non l'assurance multirisque?

M. Saunders: Vous n'avez pas besoin d'agiter de baguette magique. Elles le font déjà lorsque vous prenez une hypothèque. Je suis allé renouveler la mienne il y a quelques années et nous sommes arrivés à la petite case qu'ils cochent pour dire que vous voulez assurer l'hypothèque, et j'ai dû leur dire d'effacer le X parce que je n'en voulais pas.

Le sénateur Meighen: Vous n'en vouliez pas parce que vous pensiez obtenir un meilleur taux ailleurs?

M. Saunders: Non, j'ai choisi de ne pas traiter avec une institution financière pour mes produits d'assurance-vie. Mais le fait est qu'elles en vendent déjà. Elles le font. Le danger si on leur

into the property and casualty business is the effect that it will have on our industry.

Senator Meighen: I understand your submission in that regard. As far as life insurance is concerned, it is another matter.

Mr. Saunders: It is difficult for us to speak to that because we are property and casualty brokers. It would be very unkind of us to speak on behalf of the life insurance industry.

Senator Meighen: I just wondered if it would have a detrimental effect on you. I understand that your answer is "Not particularly".

Mr. Saunders: Exactly.

Senator Kroft: I want to pursue two questions. You talk about predatory pricing or aggressive pricing. I just want to come to understand better the limitations on the range of possible pricing. Insurance is a pretty cut-and-dry business. You have a loss history, and you have risk. Over a period of time it becomes clear whether the carrier is making money or losing it. The insurer then either continues or adjusts the rate.

Everyone who is selling the product has to carry that, no matter who it is. I am trying to understand where there is room for substantially altering or shading the delivery cost. As you describe your operation, it sounds to me like a fairly basic cost. You obviously don't spend any money that you don't have to.

Now, if one of those banks starts selling P and C insurance, they will have to train their people, I should think. I mean, you talk about having exceptionally high standards, higher than those of foreign jurisdictions, in terms of your level of professionalism.

If that banker down the street was doing all the things that you do, training their people, creating the professional standards, making the calls and giving the customers service, what is there in the bank structure that you think could inherently allow them to deliver a product at a cheaper price over the long term? Forget the tied selling or any of these issues. Is there anything inherent in the structure that would allow them to deliver the product more cheaply? It seems to me that you have a lot of advantages in that regard.

Mr. Saunders: Senator, we feel that, in the long run, they really have nothing within their bank branch system that would give them that competitive advantage. But they have that short-term ability to underprice us until we don't exist. Banks can also use the information that we have been obligated to provide to them about our client's insurance needs to help put us out of business. Those are our concerns.

In the long-term, as long as the playing field is level, we can compete with anyone. The banks are now currently marketing insurance through their insurance subsidiaries. The rules that were put in place in 1992 seem to be working. As long as we have that level playing field where we can compete with the same types of advantages or the same rules, we can compete. It is when you tilt that field and give them an unfair competitive advantage that we may not be able to stay around to see the end of the game.

ouvre la porte de l'assurance multirisque réside dans l'effet que cela aura sur notre secteur.

Le sénateur Meighen: Je comprends votre position. Mais c'est différent dans le cas de l'assurance-vie.

M. Saunders: Il est difficile pour nous d'en parler car nous sommes courtiers d'assurance multirisque. Il ne serait pas opportun que nous prétendions parler au nom du secteur de l'assurance-vie.

Le sénateur Meighen: Je me demandais simplement si cela aurait un effet néfaste pour vous. Si j'ai bien suivi, votre réponse est «pas particulièrement».

M. Saunders: Exactement.

Le sénateur Kroft: J'aimerais poser deux questions. Vous parlez de prix déloyaux et de guerres des prix. J'essaie simplement de mieux comprendre la fourchette possible des tarifs. L'assurance est quelque chose d'assez simple. Il y a des antécédents de pertes et des risques. Après un certain temps, l'assureur fait un profit ou perd de l'argent. Ensuite, soit il continue soit il ajuste le taux.

Quiconque vend le produit est dans la même situation. J'essaie de voir quelle marge de manoeuvre il peut exister sur le plan des frais de distribution. De la manière dont vous décrivez votre exploitation, il me semble que vos coûts sont assez simples. Vous ne dépensez évidemment pas d'argent inutilement.

Si l'une des banques décidait de vendre de l'assurance multirisque, il lui faudrait former son personnel, j'imagine. Vous parlez de vos normes de professionnalisme exceptionnellement élevées, supérieures à celles que l'on rencontre à l'étranger.

Si le banquier au bout de la rue faisait toutes les choses que vous faites, formait son personnel selon les normes professionnelles, démarchait les clients et leur donnait le service, qu'est-ce qui, dans la structure de la banque, lui permettrait forcément d'offrir le produit à moindre prix à long terme? Laissons de côté les questions du genre vente liée. Y a-t-il quelque chose d'inhérent à la structure de la banque qui lui permettrait de distribuer le produit pour moins cher? Il me semble que vous avez pas mal d'atouts en main.

M. Saunders: Sénateur, à long terme elles n'ont réellement rien dans leur système de succursale qui leur donne un avantage concurrentiel. Mais elles ont, à court terme, la capacité de couper les prix jusqu'à ce que nous disparaissions. Les banques peuvent également mettre à profit les renseignements que nous sommes obligés de leur fournir pour nous anéantir. Voilà nos préoccupations.

À long terme, à condition que le terrain de jeu soit égal, nous pouvons soutenir la concurrence de quiconque. Les banques distribuent actuellement des produits d'assurance par le biais de leurs filiales d'assurance. Les règles mises en place en 1992 semblent bien fonctionner. Du moment que nous avons un terrain de jeu égal sur lequel nous pouvons livrer concurrence avec les mêmes atouts ou les mêmes règles, nous sommes compétitifs. C'est lorsque le terrain est en pente et que vous leur donnez un avantage déloyal que nous risquons de disparaître avant la fin de la partie.

Senator Kroft: Would professional training be one of the areas where you feel that they might get away with less, because they would be using people already in place?

Ms Ricard: They might get away with less in professional training and licensing, but our problem is that it would be very difficult to police whether these things were actually being monitored and actually being done. That is our fear.

You can often have people that will maybe perform a certain duty, and, therefore, they fall outside of what the licensing is supposed to be. But human nature will always allow you to, or make you, stray from what your focus is, so we feel that it would be hard to police whether the people are licensed and educated properly.

Senator Kroft: Is licensing issued upon the passing of examinations?

Mr. Saunders: Exactly, and the examinations fall under provincial jurisdiction.

Senator Oliver: I have two specific questions, and they both really arise from my sense that maybe we are over-spooked by this fear of the banks moving in and being able to sell insurance products in their branches. This is a question I asked another witness, and I want to see what you will say about it. Some people have said that it is highly unlikely that Canadian banks will make a run at companies in the property and casualty business due to the fact that many of these P and C insurers with the largest market share are deep-pocketed, foreign-based companies, not Canadian companies. They have better access to capital than the Canadian banks. I am referring to something like the Dutch ING or the French AXA, and to banks that are more likely to form strategic alliances, say the Royal Bank with Co-operators.

Do you believe that the task force makes it easier for the banks to form those strategic alliances with P and C companies?

Mr. Saunders: I believe that at this point they have already set up their own P and C networks. They do not need to make alliances with anyone now. They have developed their own. We have Scotia Insurance, CDI and CIBC Direct.

Senator Oliver: They cannot compete with the Dutch and the French companies in terms of deep pockets, though.

Mr. Saunders: They seem to be doing it quite nicely. In Alberta, in six months, they have captured 3 per cent of the marketplace. They will survive. We have 70 to 80 solely Canadian companies. They compete quite nicely against those large, foreign companies.

The property and casualty insurance is different than life insurance and anything else. It is a pretty finite product and we sell this thing for a finite period of time. It is an annual thing.

I just do not see that the idea of having them huge makes any difference to the accessibility or the capital pool that is necessary to fund insurance risk in Canada. It does not make a large difference.

Le sénateur Kroft: Est-ce sur le plan de la formation professionnelle qu'elles pourraient s'en tirer à meilleur compte, parce qu'elles utiliseraient les effectifs qu'elles ont déjà?

Mme Ricard: Elles pourraient s'en tirer avec moins de formation professionnelle et en ayant moins de personnel agréé, et notre problème est qu'il sera très difficile de contrôler le respect des normes. Voilà notre crainte.

Vous pouvez avoir des gens qui remplissent certaines tâches et qui, de ce fait, échapperaient aux contraintes d'accréditation. Mais la nature humaine étant ce qu'elle est, ces employés risquent toujours de s'égarer en dehors de leur domaine et nous pensons qu'il sera difficile de vérifier si ce personnel est bien accrédité et formé.

Le sénateur Kroft: Est-ce que l'accréditation est accordée sur examen?

M. Saunders: Exactement, et les examens relèvent de la compétence provinciale.

Le sénateur Oliver: J'ai deux questions précises et elles découlent toutes deux de mon impression que cette épouvante à l'idée que les banques vendent des produits d'assurance dans leurs succursales est excessive. J'ai déjà posé la question à un autre témoin et je suis curieux de savoir ce que vous répondrez. D'aucuns disent qu'il est très improbable que les banques canadiennes veuillent s'attaquer aux compagnies d'assurance multirisque étant donné que les plus grosses d'entre elles sont des compagnies étrangères et non canadiennes et ont les poches profondes. Elles ont meilleur accès au capital que les banques canadiennes. Je songe à des sociétés comme ING des Pays-Bas ou AXA de France, et au fait que les banques sont plus susceptibles de former des alliances stratégiques, mettons la Banque Royale avec Co-operators.

Pensez-vous que les recommandations du groupe de travail faciliteraient la conclusion de telles alliances stratégiques entre les banques et les compagnies d'assurance multirisque?

M. Saunders: Je pense qu'elles ont déjà créé leurs propres réseaux d'assurance multirisque. Elles n'ont besoin de conclure d'alliances avec personne maintenant. Elles ont formé leurs propres compagnies. Il y a Scotia Insurance, CDI et CIBC Direct.

Le sénateur Oliver: Mais elles ne peuvent rivaliser avec les compagnies néerlandaises et françaises quant aux moyens financiers

M. Saunders: Elles se débrouillent pas mal. En Alberta, en l'espace de six mois, elles ont capturé 3 p. 100 du marché. Elles vont survivre. Nous avons entre 70 et 80 compagnies entièrement canadiennes. Elles rivalisent très bien avec ces grandes compagnies étrangères.

L'assurance multirisque est différente de l'assurance-vie et de tout le reste. C'est un produit périssable qu'il faut racheter chaque année.

Je ne vois pas en quoi la taille ferait une grande différence sur le plan de l'accès aux capitaux nécessaires pour financer les risques d'assurance au Canada. Cela ne fait pas une grosse différence. Mr. Baker: I think it is important to recognize that in the property and casualty industry, we have competed with people with deep pockets. The banks seem to be afraid to take on the challenge of competing with somebody. They like to have the rules in place.

A lot of Alberta-based property and casualty insurers have a fair share of the market and compete with companies who are foreign-based and who have deep pockets. That's a reality of our industry.

I think that the banks' challenge is to find a way to do that themselves in their own industry, without rules and regulations.

Senator Oliver: Let me throw another set of scenarios at you. Some people would say that the argument that you are putting forward is not so much about companies, banks and insurance companies and so on, but more about the consumer, the end-consumer, and is it not true that Canadians right now are underinsured? Someone earlier was talking about earthquake insurance. How many people in this room have earthquake insurance, do you think?

Banks will get into the commodity P and C products, and, therefore, increase the market, and P and C will be left with a complex project with high value added. The price for P and C will drop. The P and C industry has been very slow to adapt to new technologies for delivering the product, so why, therefore, would the banks not choose brokers to sell their product, to have you retail it?

Mr. Gaschler: I do not know. They have made a decision to market their own products through their own distribution system, whether they do it through an exclusive agent or through telemarketing or Internet or whatever.

I guess I would say that insurance is a pretty mature industry. I think many of them know and understand the risk management assessment and management process. They know what their costs are. I don't think that there has been any evidence at all to show that the cost of delivering the product for a direct writer is all that different from a broker-based company. Therefore, I am not sure where in that distribution cost a real advantage can accrue to any competitor.

Senator Oliver: If the costs are not that different, then the brokers are doing the follow-up and the personal attention to the customer in the event of a catastrophe.

Mr. Gaschler: Absolutely. I think the difference between the broker and someone who works directly for one of the product manufacturers, a company, is that they are the consumer's advocate. They help consumers identify their risks and their needs and then help them buy insurance in the marketplace.

Mr. Saunders: Another point, senator, is that you talked about the banks providing the P and C commodities, as you will. As we have seen so far, their interest is only in taking the round peg that fits in the round hole. Everything that falls outside of that is to be picked up by the rest of the industry. Our industry has not been

M. Baker: Il faut bien voir que dans le domaine de l'assurance multirisque, nos concurrents sont très bien des gens aux poches profondes. Les banques semblent avoir peur de relever le défi de la concurrence. Elles aiment bien s'abriter derrière des règles.

Quantité d'assureurs multirisques de l'Alberta détiennent une bonne part de marché et rivalisent avec des compagnies étrangères aux poches profondes. C'est une réalité dans notre industrie.

Je pense que le défi pour les banques est de trouver un moyen de le faire elles-mêmes dans leur secteur, sans être protégées par des règles.

Le sénateur Oliver: J'aimerais vous soumettre un autre scénario. D'aucuns disent que votre argumentation ne tourne pas tant autour des compagnies, des banques et compagnies d'assurance, etc., qu'autour du consommateur, le consommateur final, et n'est-il pas vrai que les Canadiens sont actuellement sous-assurés? Quelqu'un a parlé plus tôt d'assurance contre les tremblements de terre. Combien de gens dans cette salle sont assurés contre les tremblements de terre, pensez-vous?

Les banques vont offrir des produits de masse et ainsi élargir le marché, et les compagnies resteront avec des produits spécialisés à forte valeur ajoutée. Le prix de l'assurance multirisque baissera. Le secteur de l'assurance multirisque a été lent à s'adapter aux nouvelles technologies de distribution des produits, et pourquoi les banques ne choisiraient-elles pas de vendre leurs produits par l'intermédiaire de courtiers, de faire appel à vous pour la distribution?

M. Gaschler: Je ne sais pas. Elles ont pris la décision de commercialiser leurs produits au moyen de leur propre système de distribution, qu'il s'agisse d'un agent exclusif ou de télémarketing ou de l'Internet ou de tout ce que vous voulez.

On peut dire que l'assurance est une industrie suffisamment mûre. Les compagnies connaissent et comprennent l'évaluation et la gestion des risques. Elles savent ce que sont leurs coûts. Rien n'indique que le coût de la distribution directe du produit diffère sensiblement du recours à des courtiers. Je ne vois donc pas où, dans ce coût de distribution, un concurrent pourrait dériver un avantage réel.

Le sénateur Oliver: Si les coûts ne sont guère différents, alors les courtiers font le suivi et accordent une attention personnelle aux clients en cas de sinistre.

M. Gaschler: Absolument. Je pense que la différence entre le courtier et quelqu'un qui travaille directement pour l'un des fabricants du produit, une compagnie, est que les courtiers sont le défenseur du consommateur. Ils aident le consommateur à identifier ses risques et ses besoins et à trouver la bonne assurance sur le marché.

M. Saunders: Sénateur, vous avez dit que les banques fourniraient des produits de masse, en quelque sorte. Comme nous l'avons vu jusqu'à présent, elles s'intéressent uniquement à la cheville ronde qui entre dans le trou rond. Tout ce qui dépasse devra être ramassé par le reste de l'industrie. La nôtre n'a pas été

negligent when it comes to earthquakes and putting adequate funds away. It is a daunting and enormous task, for an enormous amount of money needs to be accumulated to fund that foreseeable loss, if you will.

I do not think that our industry is slow to react to what is necessary in this country. I just think that sometimes we have tax constraints, and there are a number of issues that make it difficult. But to say that they will take care of the commodity things and that we will do the specialized things I think would be like saying that you guys cannot have the things that make money, you can only handle the things that don't make money. I think that that would be bad for the consuming public. At the end of the day, all those high-risk ventures or things that are not round, that do not fit in the little round hole, that fall outside, will become more expensive to the consuming public. Quite frankly, what I have seen of what they have put together is pretty basic stuff. They want to take the money-making portion, and they will let the rest fall by the wayside. I don't see that this would be a beneficial thing to the consuming public in that regard.

Senator Oliver: I was just trying to suggest that the banks might bring a new dimension to the marketing of the product, that is all. But you seem to be saying no, no, no.

Mr. Saunders: I have not seen it yet. CIBC has been at this for three years in Ontario. I have not seen anything exciting in the way of new products from them or telemarketing.

Senator Oliver: Do you telemarket any of your products when you are retailing?

Mr. Saunders: Yes. I live in a tiny town of about 7,000 people, and, oddly enough, in that small community, we do. However, unlike some other companies, we do not go to the United States for a telemarketing firm. We do ours in Canada.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I want to go back to the experience in Quebec with the credit unions. The people selling insurance in the Mouvement Desjardins are well trained, are professionals and have a code of ethics. Therefore, they will be disciplined if they offend by tying insurance products to loans. It is not in their interest to do so. Do all brokers in the rest of Canada have the same training? Is a broker who commits a breach answerable to a redress mechanism to which the consumer has access, in other words could he lose his licence? What oversight is there over brokers in the Western provinces?

Mr. Saunders: I think we all have committees that deal with these issues. It is exactly the same process as in Quebec, I believe.

Senator Hervieux-Payette: So, if you make a mistake and a customer wants to complain about his broker, he goes to this committee?

négligente s'agissant des tremblements de terre et de l'accumulation de réserves suffisantes. C'est une tâche énorme, car il faut accumuler des réserves énormes pour financer cette perte prévisible, en quelque sorte.

Je ne pense pas que notre industrie ait été lente à faire ce qui est nécessaire dans ce pays. Simplement, parfois, nous avons des contraintes fiscales et différents facteurs rendent les choses difficiles. Mais lorsque vous dites qu'elles vendront les produits de masse et que nous nous occuperons des produits spécialisés, cela revient à dire que nous ne pouvons pas nous occuper de ce qui rapporte, mais uniquement de ce qui ne rapporte rien. Je pense que ce serait une mauvaise chose pour le consommateur car, en fin de compte, tous ces risques inhabituels, ces choses qui ne sont pas rondes et n'entrent pas dans le joli petit trou rond, celles qui tombent à l'extérieur, coûteront plus cher au consommateur. Très franchement, les produits qu'elles proposent sont plutôt élémentaires. Elles veulent écrémer toute la partie qui rapporte et laisser tomber le reste. Je ne vois pas en quoi cela serait bon pour le consommateur.

Le sénateur Oliver: J'essayais simplement de dire que les banques pourraient amener une dimension nouvelle dans la commercialisation du produit, c'est tout. Mais vous semblez dire non, non, non.

M. Saunders: Je n'ai encore rien vu en ce sens. La CIBC vend de l'assurance en Ontario depuis trois ans. Je n'ai rien vu de particulièrement nouveau, ni sur le plan des produits, ni sur celui de la télécommercialisation.

Le sénateur Oliver: Est-ce que vous-même télécommercialisez vos produits?

M. Saunders: Oui. Je vis dans une petite ville d'environ 7 000 habitants et, curieusement, même là, nous le faisons. Cependant, contrairement à quelques autres compagnies, nous ne confions pas le travail à une société de télémarketing américaine. Nous le faisons nous-mêmes, au Canada.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je reviens à la question de l'expérience québécoise et des caisses populaires. L'engagement des gens du Mouvement Desjardins, nous montre que les courtiers sont formés, qu'ils sont des professionnels et ont un code d'éthique. Donc, s'ils commettent des brèches en faisant de l'interférence avec le crédit, ils seront soumis à une discipline. Ils n'ont pas intérêt à le faire. Est-ce que les courtiers sont soumis à la même formation dans le reste du Canada? Est-ce qu'un courtier, qui ferait une faute professionnelle, doit faire face à un mécanisme de redressement pour le consommateur et même pour le professionnel, c'est-à dire, est-ce qu'il peut perdre sa licence? Quel est le mécanisme de contrôle sur la profession de courtier dans les provinces de l'Ouest?

M. Saunders: Je crois que dans les autres provinces, nous avons des comités pour traiter ces problèmes. C'est exactement la même chose qu'au Québec, je crois.

Le sénateur Hervieux-Payette: Donc, si vous faites une erreur et qu'un client veut se plaindre de son courtier, il s'adresse à ce comité?

Mr. Saunders: Yes, senator.

Senator Hervieux-Payette: And we are given the guarantee that the loan manager will never be in a direct relationship with the broker selling insurance in the bank. Don't you think that this board would be able to discipline a person practising tied selling in a bank?

Mr. Saunders: Only if he has a licence from that province. But I don't believe employees of a bank need to have a licence at the present time. Therefore, the board will not have authority.

Senator Hervieux-Payette: Mr. Béland, the President of the Mouvement Desjardins, told us that people selling insurance are licensed as brokers. Therefore they are not ordinary employees with no training. They are trained as brokers. Does this not alleviate your concerns?

[English]

Mr. Saunders: If in fact we all meet the same licensing standards and have the same education and are subject to the same continuing education rules and market conduct rules, obviously, there is no concern for us. It is more a case, at least where brokers are concerned, of the individual being in an institution or in a position where undue influence and coercion affect the consumer. That would be an unfair disadvantage to the other licensed individual and would cause us concern.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: If our committee recommended that in order to sell P and C insurance in a bank, employees are required to have the same training as you, would this alleviate the concerns of your associations?

[English]

Mr. Gaschler: For my part, I would say no, that we would not. It is not because of their training or whatever. If they were to operate outside of the bank in insurance subsidiaries or in a company owned by a bank, then it would be a level playing field. But as long as they are in that position of being an employee of a lender dealing with the customer, we believe that would constitute an unfair advantage and would cause concern.

Ms Ricard: The bank has the ability to coerce people into purchasing the insurance because they want financial services from that bank, and so, therefore, the playing field is not level.

[Translation]

Mr. Saunders: It is impossible to change perceptions. If the consumer believes that he needs to buy insurance from the bank in order to get his loan, he will do so. You cannot regulate this.

Senator Hervieux-Payette: Therefore, the consumer is not in the same situation as when he deals with you, where no loan is at stake?

Mr. Saunders: Yes, senator.

M. Saunders: Oui, sénateur.

Le sénateur Hervieux-Payette: Et la garantie qu'on nous donne est celle que le gérant du crédit ne sera jamais en lien direct avec le courtier qui vendrait de l'assurance dans la banque. Vous ne croyez pas que ce conseil pourrait discipliner cette personne, à l'intérieur de la banque, qui commettrait une faute en liant les deux produits?

M. Saunders: Seulement s'il est licencié dans la province même. Mais je crois qu'il n'est pas nécessaire pour des employés d'une banque d'avoir des licences actuellement. Donc, le conseil n'aura pas l'autorité.

Le sénateur Hervieux-Payette: M. Béland, le président du Mouvement Desjardins nous disait que les gens autorisés à vendre de l'assurance sont reconnus comme courtier. Donc, ce ne sont pas des employés ordinaires qui n'ont aucune formation, mais quelqu'un ayant la même formation que vous pouvez avoir comme courtier. Et même cette assurance ne vous rassure pas?

[Traduction]

M. Saunders: Si nous devions effectivement remplir tous les mêmes critères d'accréditation et avoir la même instruction et être assujettis aux mêmes règles de formation continue et règles de comportement commercial, nous n'aurions évidemment aucune inquiétude. Ce qui préoccupe les courtiers, c'est davantage la possibilité que les employés d'une institution puissent exercer une influence indue ou une coercition sur le consommateur. Ce serait un avantage déloyal par rapport aux autres agents accrédités.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Si notre comité recommandait que, pour vendre de l'assurance générale dans une banque, les gens doivent avoir la même formation que vous, est-ce que vos associations seraient rassurées?

[Traduction]

M. Gaschler: Pour ma part, je réponds non. Ce n'est pas tant une question de formation ni rien du genre. S'ils travaillaient en dehors de la banque dans des filiales d'assurance ou une société appartenant à une banque, alors le terrain de jeu serait égal. Mais aussi longtemps qu'ils sont employés d'un prêteur traitant avec le client, nous pensons que ce serait un avantage déloyal et inquiétant.

Mme Ricard: La banque a la possibilité à contraindre les clients à acheter de l'assurance chez elles parce que le client a besoin des services financiers de cette banque, si bien que le terrain de jeu n'est pas égal.

[Français]

M. Saunders: Il est impossible de régler la perception. Si le consommateur croît qu'il doit acheter de l'assurance de la banque pour avoir son prêt, il le fera. Nous ne pouvons pas réglementer cela.

Le sénateur Hervieux-Payette: Donc, cela ne le met pas dans la même situation que lorsqu'il est avec vous, cela ne dépend pas du prêt?

M. Saundres: Oui, sénateur.

Senator Hervieux-Payette: Are there any regions where there are greater risks, for example of ice storms, where traditional insurance companies refuse to provide insurance so that you, as brokers, cannot provide coverage? I am talking about all companies presently in the market, and would banks be likely to provide such coverage?

[English]

Mr. Saunders: I would like to respond to that one in English because it happens in English Canada. It appears in Calgary all the time. Our industry has always responded to catastrophic losses. I don't know of any companies that have refused to write insurance in Calgary, but our industry pumped several million dollars into a hail suppression program to alleviate the hail problem there. I am not sure of anyone else who would step to the plate and do that.

We saw that as a way to stop the losses from happening, keep the cost of the insurance reasonable, and still make a profit. Pumping several million dollars into a hail suppression program made sense, and it was done.

Senator Hervieux-Payette: I could give you an example of what Desjardins did during a snowstorm in the Quebec City area. They even sent people to shovel snow off the poles that were in danger of breaking to prevent damage. In Quebec City you can have up to 10 feet of snow, enough to significantly damage external poles. I think it is important for us to know that you actually offer coverage on just about anything.

How many companies does an average broker use to cover the risk? Are you tied to one company or do you sell every product on the market?

. Mr. Saunders: Our latest statistics show that the average brokerage works with seven to ten insurers.

The Chairman: I wish to thank everyone who participated in our meeting today.

The committee continued in camera.

SASKATOON, Tuesday, October 27, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 8:00 a.m. to examine the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

[English]

The Chairman: Senators, we are here for the start of our second day in Saskatoon hearing evidence on the report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce qu'il existe des régions où vous avez plus de risques, par exemple, les tempêtes de verglas, où les compagnies d'assurances traditionnelles refusent d'offrir des couvertures, et vous, comme courtier, vous ne pouvez pas offrir une couverture? Je parle de toutes celles qui sont sur le marché dans le moment, et les banques pourraient-elles offrir cette couverture?

[Traduction]

M. Saunders: J'aimerais répondre à cette question en anglais parce que cela se fait dans le Canada anglais. On voit cela à Calgary sans arrêt. Notre industrie a toujours réagi aux sinistres catastrophiques. Je ne connais pas de compagnies qui aient refusé des polices d'assurance à Calgary, mais notre industrie a injecté plusieurs millions de dollars dans un programme de prévention de la grêle pour minimiser les dégâts causés par la grêle. Je ne vois pas qui d'autre prendrait une telle initiative.

Nous y avons vu une façon de prévenir les dégâts, de garder le coût de l'assurance à un niveau raisonnable tout en faisant un profit. Injecter plusieurs millions de dollars dans un programme de prévention de la grêle était opportun, et nous l'avons fait.

Le sénateur Hervieux-Payette: Je pourrais vous citer en exemple ce que Desjardins a fait pendant une tempête de neige dans la région de Québec. Ils sont allés jusqu'à envoyer des gens déblayer la neige sur les poteaux électriques qui risquaient de s'effondrer, pour prévenir les dégâts. À Québec, vous pouvez avoir jusqu'à 10 pieds de neige, assez pour endommager les poteaux extérieurs. Je pense qu'il importe pour nous de savoir que vous offrez une couverture pour à peu près n'importe quoi.

Avec combien de compagnies un courtier moyen fait-il affaires? Êtes-vous lié à une compagnie ou bien vendez-vous tous les produits sur le marché?

M. Saunders: Nos dernières statistiques indiquent que le courtier moyen travaille avec de sept à dix assureurs.

Le président: Je tiens à remercier tous ceux qui ont participé à nos travaux d'aujourd'hui.

La séance se poursuit à huis clos.

SASKATOON, le mardi 27 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 8 heures pour examiner la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Le président: Sénateurs, nous en sommes aujourd'hui à notre deuxième jour d'audiences à Saskatoon pour entendre les témoignages qui nous sont présentés au sujet du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien.

Our first witnesses this morning are from CompCorp, led by Mr. Al Morson, who is the President and CEO. As many of you will recall, CompCorp is the insurance industry's equivalent of the Canada Deposit Insurance Corporation. It is the organization that ensures that if an insurance company goes into bankruptcy, policyholders are protected. You will note that on pages 222 and 223 of the summary of the MacKay report, recommendations 117 and 118 call for the merger of CompCorp with the Canada Deposit Insurance Corporation, CDIC. Mr. Morson is here to address that issue in particular, as well as other issues that may arise from the report. Thank you very much for coming. I think, Senators, you have a copy of Mr. Morson's brief. Would you proceed with your opening statement, please, sir, and then we would be delighted to ask you questions.

Mr. Alan E. Morson, President and CEO, CompCorp: Mr. Chairman, with me is Gordon Dunning, who is Executive Vice-President of CompCorp.

We believe that the task force has produced a thoughtful, comprehensive overview of the financial services sector and the challenges that it faces in a rapidly changing global financial services market. Within this very broad overview, the task force identified several issues in relation to Canadian consumer protection in the event of the insolvency of a financial institution.

The task force acknowledged that consumer choice of product should not be influenced by the different levels of government support provided to an industry's compensation corporation, and recommended levelling this competitive playing field. The task force recognized the increasing trend towards industry and product convergence and the need for compensation corporations to respond to this trend. It also focused on the current consumer confusion about the existence of consumer protection plans, the level and limits of coverage, and the identity of the provider of consumer protection for any particular product.

After identifying these issues, the task force went on to consider specific solutions. It recommended two potential models. In doing so, the task force made reference to the continuing different nature and extent of the risks associated with life insurance companies and deposit-takers. However, the task force did not place particular emphasis on this aspect; rather, it focused on the similarities. We believe this particular issue requires more thoughtful study during the next phase of implementing changes to the compensation corporations. Detailed consideration also needs to be given to the appropriate level of federal government involvement, provincial government involvement, and industry involvement.

In addition to the two potential models that the task force has recommended as solutions, CLHIA, that is, the Canadian Life and Health Insurance Association, recommended a third model in their submission to the task force. As a major player in consumer

Les premiers témoins que nous allons entendre ce matin sont les représentants de la SIAP, avec à leur tête M. Al Morson, son président-directeur général. Comme nombre d'entre vous s'en souviennent, la SIAP est l'équivalent dans le secteur de l'assurance de la Société d'assurance-dépôts du Canada, la SADC. C'est l'organisation qui fait en sorte que les souscripteurs de polices d'assurance soient protégés lorsqu'une société d'assurance fait faillite. Je vous signale qu'aux pages 253 et 254 du sommaire du rapport MacKay, les recommandations 117 et 118 préconisent que l'on fusionne la SIAP et la SADC. M. Morson est venu ici nous parler de cette question en particulier ainsi que d'autres questions susceptibles de découler du rapport. Merci d'être venu. Je pense, sénateurs, que vous avez une copie du mémoire de M. Morson. Vous pouvez commencer par nous présenter votre exposé et nous nous ferons ensuite un plaisir de vous poser des questions.

M. Alan E. Morson, président-directeur général, SIAP: Merci, monsieur le président, d'avoir donné à la SIAP l'occasion de comparaître ce matin devant votre comité sénatorial. J'ai à mes côtés Gordon Dunning, le vice-président exécutif de la SIAP.

Nous sommes d'avis que le groupe de travail a fait un examen sérieux et fouillé du secteur des services financiers et des défis auxquels ce dernier doit faire face sur un marché mondial qui évolue rapidement. Dans le cadre de cette vaste étude, le groupe de travail a repéré certains problèmes relativement à la protection des consommateurs canadiens en cas d'insolvabilité de leur établissement financier.

Le groupe de travail reconnaît que le choix des consommateurs ne devrait pas être influencé par le soutien accordé par les divers ordres de gouvernement à l'organisme d'indemnisation d'une industrie donnée, et il recommande d'éliminer cette distorsion de concurrence dans ce domaine. Le groupe de travail reconnaît aussi la tendance croissante vers une convergence des industries et des produits, ainsi que la nécessité pour les organismes d'indemnisation de tenir compte de cette tendance. Il a également traité de la confusion qui règne actuellement dans l'esprit des consommateurs quant à l'application et au niveau de la protection et à l'organisme d'indemnisation qui intervient dans le cas d'un produit donné.

Après avoir répertorié ces problèmes, le groupe de travail entreprend d'envisager des solutions précises. Il recommande deux modèles possibles. Ce faisant, le groupe de travail mentionne qu'il existe quand même toujours des différences quant à la nature et à l'étendue des risques associés aux entreprises d'assurance-vie et aux établissements de dépôts. Le groupe de travail n'approfondit cependant pas cette question et met plutôt l'accent sur les similitudes. Nous considérons que cette question mériterait une plus grande réflexion au cours de la prochaine étape qui consistera à modifier les organismes d'indemnisation. Il y a lieu également de réfléchir au degré souhaitable de participation des gouvernements fédéral et provinciaux, ainsi que de l'industrie des assurances de personnes.

Le groupe de travail a proposé deux scénarios comme solutions possibles. Dans le mémoire qu'elle a présenté au groupe de travail, l'ACCAP en a proposé un troisième. En tant qu'acteur principal dans le domaine de la protection des consommateurs, la protection, we feel we should comment on both the issues raised and the solutions suggested.

At this stage, it seems appropriate to assess the validity of the issues raised and affirm the need to address them. However, before making any decisions about how to change or combine the compensation corporations, we recommend that further detailed work be done by knowledgeable plan, industry and government representatives to determine the best way to address the issues raised by the task force, in light of some other relevant issues which we will address.

I would now like to ask Gordon Dunning to comment on the issues that have been raised directly by the task force.

Gordon M. Dunning, Executive Vice-President, CompCorp: Thank you, Mr. Morson. The first issue I should like to address is the level competitive playing field. CompCorp fully supports the idea that consumers should receive the same level of government support in the event of an insolvency, regardless of the type of financial institution that fails.

Currently, consumers who purchase their products from deposit-taking institutions receive both a government guarantee of protection and almost immediate access to their funds on the insolvency. This access to funds is achievable because of the liquidity support the government provides to CDIC. Life insurance policyholders receive neither the government guarantee, nor the benefits of the liquidity support.

This inequity has not resulted in reduced protection to policyholders up to this point. CompCorp has met all its obligations in the three insolvencies it has faced. It is true that in the case of Confederation Life, some consumers did have restrictions placed on their funds, but the impact of this was alleviated by the adoption of a hardship committee. Such hardship committees have been put in place in all three insolvencies. In a different interest-rate environment, i.e., if interest rates were rising, obviously it would be more difficult to satisfy policyholders in the future. The availability of liquidity support from the Consolidated Revenue Fund would facilitate greater consumer access to their funds on insolvency and provide them with more choice at that point. Despite the past successes, the general public still perceives CompCorp's insolvency protection to be second-class coverage. It is, therefore, a very important competitive issue for both consumers and the industry. CompCorp believes that the same level of government support should be available to both deposit-taking institutions and life insurance companies. While we do not advocate any particular level of government support at this time, we do consider that models with reduced government support would be entirely consistent with the general direction of public and government attitudes.

SIAP estime qu'il lui incombe de faire connaître son point de vue sur les problèmes soulevés et les solutions proposées.

À ce stade-ci, il convient d'évaluer la pertinence des problèmes soulevés et de confirmer la nécessité de s'y attaquer. Toutefois, avant que ne soit prise une décision quant à la façon de modifier ou de fusionner les organismes d'indemnisation, nous recommandons que des représentants des fonds de garantie, de l'industrie et des pouvoirs publics, connaissant bien le domaine, procèdent à une étude plus approfondie de cette question, afin de déterminer la meilleure façon de résoudre les problèmes soulevés par le groupe de travail, à la lumière des autres questions pertinentes que nous allons évoquer.

Je vais maintenant demander à Gordon Dunning de commenter les questions qui ont été directement soulevées par le groupe de travail.

Gordon M. Dunning, vice-président exécutif, SIAP: Merci, M. Morson. La première question que je tiens à aborder est celle de l'égalité des chances face à la concurrence. La SIAP appuie résolument le principe selon lequel, dans l'éventualité de l'insolvabilité d'un établissement financier, quel qu'il soit, les consommateurs devraient pouvoir bénéficier du même soutien de l'État.

À l'heure actuelle, les consommateurs qui achètent des produits d'un établissement de dépôts bénéficient d'une protection garantie par l'État et d'un accès presque immédiat à leurs fonds lors d'une insolvabilité, et ce, grâce aux liquidités que l'État est prêt à fournir à la SADC. Les titulaires de polices d'assurance-vie, eux, ne bénéficient d'aucun de ces deux avantages.

À ce jour, les titulaires de polices n'ont pas vraiment eu à souffrir de cette iniquité, car la SIAP a su honorer toutes ses obligations dans le cas des trois insolvabilités qui sont survenues jusqu'à présent. Les assurés de Confédération-Vie se sont vu restreindre l'accès à leurs fonds, mais les effets de cette restriction ont été atténués par la mise en place d'un comité chargé d'étudier le cas de personnes ayant un besoin urgent de leurs fonds. Dans un contexte de taux d'intérêt différents, en l'occurrence si les taux d'intérêt avaient augmenté, nul doute qu'il aurait été plus difficile de satisfaire les besoins des titulaires de polices. La possibilité pour l'industrie d'obtenir des liquidités du Trésor public permettrait aux titulaires d'avoir plus facilement accès à leurs fonds et d'avoir davantage d'options. Malgré les succès remportés par notre organisme, le grand public considère toujours que la protection offerte par la SIAP en cas d'insolvabilité d'un assureur est une protection moins solide que celle de la SADC. Il s'agit donc d'une question capitale sur le plan de la concurrence, tant pour les consommateurs que pour l'industrie. La SIAP considère que l'État devrait accorder le même soutien aux établissements de dépôts et aux entreprises d'assurance-vie. Nous ne préconisons pas un degré en particulier de soutien de l'État, mais nous pensons que des solutions faisant appel à une aide limitée des pouvoirs publics répondraient bien aux attentes actuelles du grand public et de l'État.

I should now like to comment on one of the other issues raised by the task force, which is the convergence of industries. Here the task force highlighted the increasing convergence of industries, which causes potential difficulties in the insolvency of a conglomerate. When more than one type of financial institution is in a conglomerate, more than one compensation corporation will be involved with that insolvency. That is an increasing problem.

If a financial conglomerate were to fail, poor bookkeeping, which is typical of companies close to being insolvent, and assets in transit will blur the ownership of assets between members of the group. It may be practically difficult to establish which assets belong to the life company, the bank, the trust company, the mutual fund company, and the property and casualty company within that group.

We endorse the task force's concern and believe that if that issue is to be properly anticipated, further study is required, and this study should encompass not just the deposit-taking institutions and the life insurance companies, but should cut across all the financial institutions, including mutual fund companies, investment dealers, and property and casualty insurers. The merger of CompCorp and CDIC is clearly not the only way and is unlikely to be the best way of addressing this particular issue.

The task force also highlighted the issue of the convergence of products, and it correctly identified the important overlap between the products issued by life insurance companies and the products issued by deposit-taking institutions. This overlap is likely to increase as products continue to develop within both industries.

However, in its report, the task force did not place much emphasis on life insurance, disability insurance, or life annuity products. Those products are sold only by the life insurance companies, and they are unique to our industry. They are not just unique products; they require very special consideration on insolvency. The consumers of these products do not require cash compensation; what they require is continuation of coverage. They also, in the case of life insurance, must continue to pay premiums into an insolvent company, otherwise their life coverage will cease. That basic difference also fundamentally changes the way that we approach the insolvency of a life company as compared to the insolvency of a deposit-taking institution.

With a deposit-taker, the task is to liquidate the assets and pay out the claims. The approach with life insurance is to discontinue sales activity, but continue operations. This allows for continuation of coverage for policyholders while we seek new carriers for their policies, and also the continuation of the long-term investments which life companies hold so that we can work out the asset problems.

Another issue identified in the task force report was customer confusion, which can be summed up by saying that consumers are confused about which compensation corporation covers which product. The confusion not only exists regarding the difference Je vais maintenant commenter une autre question soulevée par le groupe de travail, celle de la convergence au niveau des industries. Dans ce secteur, le groupe de travail a relevé la convergence de plus en plus grande des industries, qui risque de causer des problèmes en cas d'insolvabilité d'un conglomérat. Lorsque plusieurs types d'établissements financiers se retrouvent au sein d'un conglomérat, il en résulte l'intervention de plusieurs organismes d'indemnisation. C'est un problème qui se pose de plus en plus.

Dans l'éventualité de la défaillance d'un conglomérat financier, il pourrait être difficile de déterminer, en raison d'une piètre tenue des livres, problème courant dans les entreprises en difficulté, et d'actifs en transit, quels sont dans la pratique les actifs appartenant à chacun des membres du groupe, à savoir: l'associé d'assurance-vie, la banque, la société de fiducie, l'organisme de placement collectif et la société d'assurance IARD à l'intérieur de ce groupe.

Nous partageons l'inquiétude du groupe de travail et estimons que pour dûment parer à ce problème, toute étude subséquente devra prendre en compte non seulement les établissements de dépôts et les sociétés d'assurance-vie, mais aussi les organismes de placement collectif, les courtiers en valeurs mobilières et les assureurs IARD. La fusion de la SIAP et de la SADC n'est certainement pas la seule solution, et il est peu probable qu'elle soit la meilleure.

Le groupe de travail a par ailleurs relevé l'importance de la question de convergence des produits et il a très bien su mettre en lumière la similitude marquée des produits offerts par les sociétés-vie et par les établissements de dépôts. Cette convergence risque de s'intensifier pendant que les deux secteurs continueront à élaborer leurs produits.

Toutefois, le groupe de travail n'a pas vraiment traité dans son rapport de l'assurance-vie, de l'assurance-invalidité et des rentes viagères qui ne sont pratiquées que par les sociétés-vie. Ces produits sont uniques à notre industrie et doivent être pris en compte de façon très différente lors d'une insolvabilité. Pour les titulaires de ce genre de contrat, il faut maintenir la couverture en vigueur et non leur verser une somme au comptant. Ceux-ci doivent continuer de verser des primes à une entreprise insolvable pour pouvoir maintenir leur protection. Cette différence fondamentale modifie sensiblement l'approche à envisager dans le cas d'une liquidation selon qu'il s'agit d'une société d'assurance-vie ou d'un établissement de dépôts.

L'approche adoptée dans le cas des établissements de dépôts consiste à liquider l'actif et à payer les créances. Par contre, dans le cas d'une société d'assurance-vie, on interrompt son activité commerciale, mais on maintient ses autres opérations. Ainsi, on garde en vigueur les contrats tout en cherchant à les faire prendre en charge par de nouveaux assureurs, et on poursuit les activités de placement à long terme tout en cherchant à résoudre les problèmes d'actif.

Le groupe de travail a aussi relevé dans ce rapport le problème de la confusion qui règne chez les clients, que l'on peut résumer en disant qu'il y a une certaine confusion dans l'esprit des consommateurs quant à l'organisme devant intervenir dans le cas between deposit-taking institutions and life insurance companies, but spreads across the other arms of the financial services industry, including investment dealers, mutual fund companies, and property and casualty companies.

One of our current concerns is to ensure that consumers understand that mutual funds are not covered by compensation corporations, and that segregated funds sold by life insurance companies, the compensation guarantees from CompCorp, are limited to the guarantee provided by the life company itself. These communication issues are important to us and we have already started working with the other compensation corporations to try to address some of these communication issues with policyholders.

I should like to turn back now to Mr. Morson.

Mr. Morson: Regarding the two models for combining CompCorp and CDIC, the report talked about maintaining two assessment pools, one for the deposit-taking institutions and one for the life insurance companies. The task force acknowledged that the insolvency risks and costs faced by the two sectors are different. CompCorp has developed expertise in monitoring the insolvency risks of life companies, and, as Mr. Dunning just outlined, special procedures are needed to continue policyholder coverage should the institution fail. If healthy lives take their business elsewhere, leaving only unhealthy lives, the averaging principle of insurance is frustrated and the cost of failure increases. The ability to manage these specific risks must be retained by any new form of compensation corporation.

Mr. Chairman, I should also like to develop a couple of other considerations, which were not specifically addressed or not addressed in any detail in the task force report.

The first of those is the advisability of a national plan versus a federal plan. In life insurance, while solvency is primarily a federal concern, consumer protection and contractual considerations are under provincial jurisdiction. CompCorp bylaws require the agreement of all 13 jurisdictions in Canada, the ten provinces, two territories, and the federal government. Any changes require the involvement and the approval of all of these jurisdictions. The basis for sharing the risks and costs of coverage is national. That is, the cost is spread right across the country. That is a strength of our current plan, which is national, and that must be recognized and taken into consideration in the final model that is agreed to.

A second issue is industry involvement. While some form of ultimate government support may be required to provide the confidence considered necessary for consumers and to deal with the unlikely, but possible systemic risk, there needs to be important industry involvement.

d'un produit donné. Cette confusion n'existe pas seulement à l'égard des produits des établissements de dépôts et des sociétés d'assurance-vie, mais elle touche aussi toutes les autres branches du secteur des services financiers, qu'il s'agisse des courtiers en valeurs mobilières, des organismes de placement collectif ou des sociétés d'assurance LARD.

L'un de nos objectifs à l'heure actuelle est de veiller à ce que les consommateurs comprennent bien que les fonds communs de placement ne sont pas couverts par un organisme d'indemnisation et que la protection offerte par la SIAP dans le cas des fonds distincts se limite aux garanties offertes par l'assureur-vie lui-même. Ces problèmes de communication avec les titulaires de polices d'assurance sont importants pour nous et nous avons d'ores et déjà entrepris d'en résoudre un certain nombre en collaboration avec d'autres organismes d'indemnisation.

Je vais maintenant redonner la parole à M. Morson.

M. Morson: Concernant les deux modèles de fusion de la SIAP et de la SADC, le rapport recommande le maintien de deux comptes séparés alimentés par les cotisations des sociétés adhérentes, l'un pour les établissements de dépôts et l'autre pour les sociétés-vie. Le groupe de travail reconnaît ainsi la différence entre les risques et les coûts d'une insolvabilité dans chacun des secteurs. La SIAP a acquis de l'expérience dans la surveillance des risques d'insolvabilité des sociétés-vie et, comme vient de vous le préciser M. Dunning, des mesures spéciales doivent être prises pour maintenir la couverture des assurés lors de la défaillance d'un assureur. Si les bons risques vont s'assurer ailleurs, ne laissant que les mauvais risques, le principe de la compensation des risques en assurance est faussé et le coût de la défaillance grimpe. Toute nouvelle forme d'organisme d'indemnisation devra pouvoir continuer de gérer ces risques particuliers.

Monsieur le président, je tiens aussi à aborder deux autres points qui n'ont pas été précisément traités de manière détaillée dans le rapport du groupe de travail.

Le premier d'entre eux porte sur la possibilité de mettre en pratique un plan national par opposition à un plan fédéral. Bien que l'insolvabilité d'une société-vie relève principalement du fédéral, la protection des consommateurs et les dispositions contractuelles relèvent des provinces. Le règlement intérieur de la SIAP prévoit l'adhésion des 13 administrations publiques du Canada, en l'occurrence les dix provinces, les deux territoires et le gouvernement fédéral. Toute modification exige la participation et l'agrément de toutes ces administrations publiques. Le partage des risques et des coûts se fait sur une base nationale. Cela veut dire que le coût est réparti à l'échelle du pays. C'est la force de notre régime actuel, qui est national, et la solution qui sera finalement retenue devra tenir compte de cette réalité.

Le second point porte sur la participation de l'industrie. Même si un certain soutien de l'État en dernier ressort a été requis pour donner la confiance nécessaire aux consommateurs et pour pallier tout risque systémique éventuel, quoique improbable, il n'en reste pas moins que l'industrie a un rôle important à jouer.

We believe that the industry role is required not only to ensure that the plans remain relevant to the ever-changing products and the risks involved in the different financial services, but also to minimize the cost to policyholders and depositors who will be expected to bear that cost. The more industry involvement there is, the fewer the bureaucratic costs that necessarily accompany government involvement there will be. At all levels of government, ways are being sought to reduce government involvement.

In conclusion, Mr. Chairman, we believe that the task force has performed a valuable service by identifying the issues of consumer compensation which need to be addressed, and by putting forward two potential solutions. We urge the committee to recommend acceptance of the proposal for a level playing field and further study of the most appropriate way to address that and the related issues of institutional and product convergence and consumer confusion. There are a number of models which could address these issues and we are anxious to participate in any future discussions regarding the most appropriate solutions.

Mr. Chairman, those are our prepared comments, and we would be most pleased to attempt to answer any questions the senators may have.

The Chairman: In your discussion of the level competitive playing field that you seek, you made the argument that access to the Consolidated Revenue Fund as a means of liquidity support is important, and you made that argument on the grounds that the Canada Deposit Insurance Corporation has that. Yet, when you talked about the difference in the ways you and CDIC handle insolvency, you point out that when a deposit-taking institution goes under, CDIC pays off the depositors. In your case, on the other hand, you keep the life insurance policy in force and simply discontinue sales. Obviously, therefore, your demand for liquidity is substantially less than that of a deposit-taking institution that goes under. So I do not understand and have never understood why access to CDIC funds is regarded as so important by your industry. Many of your CEOs have made the argument that CDIC protection, because it is backed by the government, gives a significant competitive advantage to the deposit-taking institutions. I asked the CLHIA for evidence, which they sent, but, in my view, their evidence not in any way, shape, or form allow that conclusion to be drawn. That being said, you are not the people to debate that with, so I will do that down the road, perhaps when we get some more CEOs in Toronto next week.

Given that you handled Confederation Life so well, can you explain to me why you need access to the Consolidated Revenue Fund, other than the fact that it would be nice?

Mr. Morson: Mr. Chairman, first of all, I would say that the issue is primarily a competitive issue as opposed to an operational issue. There is an operational issue; as you say, Confederation Life

Nous considérons que la participation de l'industrie est nécessaire non seulement pour assurer que les fonds de garantie suivent l'évolution des produits et des risques dans les différents secteurs des services financiers, mais également pour réduire les coûts que devront en fin de compte supporter les titulaires de polices et leurs déposants. Plus grande sera la participation de l'industrie, moins élevés seront les coûts pour l'administration publique qui surviennent nécessairement lorsque l'État intervient. Tous les ordres de gouvernement cherchent aujourd'hui des moyens de réduire leurs interventions.

En guise de conclusion, monsieur le président, nous considérons que le groupe de travail a rendu un service précieux en relevant les problèmes que posent les fonds de garantie et en suggérant deux solutions possibles. Nous exhortons le comité à recommander que soit acceptée la proposition d'égaliser les conditions de concurrence et que soient étudiées plus en profondeur cette question et les questions connexes de convergence au niveau des institutions et des produits. Il existe plusieurs solutions qui permettraient de régler ces problèmes. Nous nous réjouissons à l'avance de participer à toute réflexion future sur celles qui seraient les plus appropriées.

Ce sont là, monsieur le président, les commentaires que nous avons préparés, et nous nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes les questions que les sénateurs voudront bien nous poser.

Le président: Au sujet de l'égalité des chances face à la concurrence que vous préconisez, vous soutenez qu'il est important de pouvoir accéder aux liquidités apportées par le Trésor public en alléguant que la société d'assurance-dépôts du Canada en bénéficie déjà. Pourtant, lorsque vous évoquez les situations différentes dans lesquelles vous vous trouvez, vous et la SADC, face à un cas d'insolvabilité, vous signalez que lorsqu'un établissement de dépôts fait faillite, la SADC rembourse les déposants. En ce qui vous concerne, par contre, vous maintenez les polices d'assurance-vie en vigueur et vous vous contentez d'arrêter les ventes. Il est donc évident que vos besoins de liquidités sont largement inférieurs à ceux d'un établissement de dépôts qui fait faillite. Je n'ai donc jamais compris et je ne comprends toujours pas pour quelle raison la possibilité d'accéder aux fonds de la SADC est jugée si importante dans votre secteur. Nombre de vos chefs d'entreprises prétendent que la protection accordée par la SADC, étant donné qu'elle est garantie par le gouvernement, confère un avantage significatif aux établissements de dépôts face à la concurrence. J'ai demandé à l'ACCAP de m'envoyer des justificatifs, ce qu'elle a fait, mais à mon avis ces derniers ne permettent absolument pas de conclure comme ils le font. Cela dit, ce n'est pas avec vous qu'il faut débattre de cette question et je la laisserai donc pour plus tard, éventuellement lorsque d'autres chefs d'entreprises viendront comparaître la semaine prochaine à Toronto.

Étant donné que vous avez su si bien régler l'affaire de la Confédération-Vie, pouvez-vous m'expliquer pour quelle raison vous avez besoin d'accéder au crédit du Trésor public, si ce n'est pour des questions de convenance personnelle?

M. Morson: Tout d'abord, monsieur le président, je préciserais qu'il s'agit là avant tout d'un enjeu face à la concurrence et non pas d'un enjeu opérationnel. D'un point de vue opérationnel,

was handled well, but one of the reasons for that was the interest-rate environment. The products that Confederation Life sold in the years preceding their failure were at high interest rates, and those interest rates, the contractual interest rates, are continued. When, as we expect, Confederation Life policyholders get 100 cents on the dollar, that will include interest at contractual rates from the time of the insolvency to the date in which they are paid out. When any financial institution fails there is a lot of uncertainty, and people would like to get their funds and take them elsewhere. In the case of Confederation Life they were not allowed to do that. Surrenders were frozen for four years. We had a hardship committee that met on a weekly basis to look at all requests. If the person had a good need, then the funds were provided, but if the intention was to put the money with another financial institution, that was deemed inappropriate. In the end, about 85 per cent of those requests were approved. As it happens, we were playing "big brother" to consumers, because they got better rates by leaving their money there, but if the interest rates had gone up, I think they would have looked at it very differently and would have complained a lot more loudly than they did. We are simply saying that the funds were frozen for four years, whereas with Confederation Trust, a subsidiary, they all got their funds within three months.

The Chairman: I have two comments. First of all, we should congratulate you on your performance with respect to Confederation Life. When we held those hearings, it looked like the policyholders might well lose several hundred million dollars. Clearly, you and your staff have performed tremendously in that regard. Secondly, you said it is primarily a competitive issue. Please explain to me why it is a competitive issue.

Mr. Morson: It is a competitive issue, because, over a number of years of polling, both before and after the case of Confederation Life, the industry found that a high percentage of consumers from the general public said they preferred the government backing. In good times, like now, it is not a particularly big issue, because when the outlook is fine consumers do not ask the question of their intermediary. However, when there is financial instability, like after the failure of Confederation Life, when buying a product everybody asks about the nature of the consumer protection. Polling indicates that the issue has always been there, but it is only important when there is an unstable economic environment.

The Chairman: I will turn to Senator Angus, but I cannot resist just one comment. When polling, they got the answer they did because they asked the question that would get the answer they wanted. If you ask, "Would you prefer the security of the

comme vous venez de le dire, l'affaire de la Confédération-Vie a été réglée de manière satisfaisante, mais c'est en partie en raison de la conjoncture s'appliquant aux taux d'intérêt. Les produits qu'avait vendus la Confédération-Vie au cours des années ayant précédé la faillite comportaient des taux d'intérêt élevés et ces taux d'intérêt, les taux d'intérêt prévus aux contrats, ont été maintenus. Lorsque les titulaires de polices d'assurance de la Confédération-Vie retrouveront, comme nous l'espérons, l'intégralité de leur argent, cela englobera les taux d'intérêt prévus aux contrats à compter de la date de l'insolvabilité jusqu'à celle du paiement. Lorsqu'un établissement financier est défaillant, l'incertitude est grande et les gens aimeraient pouvoir reprendre leur argent pour aller le placer ailleurs. Dans le cas de la Confédération-Vie, ils n'ont pas été autorisés à le faire. Les remboursements ont été bloqués pendant quatre ans. Nous avons mis sur pied un comité se réunissant toutes les semaines pour régler tous les cas d'urgence. Si une personne avait un besoin légitime, des crédits étaient alors débloqués, mais si son intention était d'aller placer l'argent dans un autre établissement financier, la demande était déclarée injustifiée. À la fin, environ 85 p. 100 de ces demandes ont été approuvées. Ce qui s'est passé, c'est que l'on a pu jouer les «bonnes âmes charitables» vis-à-vis des consommateurs, parce qu'ils touchaient de meilleurs taux d'intérêt en laissant leur argent dans cet établissement, mais si les taux d'intérêt avaient augmenté, je pense qu'ils auraient considéré la situation d'un tout autre oeil et qu'ils se seraient plaints bien davantage. Ce que nous disons, tout simplement, c'est que les fonds ont été bloqués pendant quatre ans alors qu'à la Confederation Trust, la filiale, ils ont pu retirer leurs fonds dans les trois mois.

Le président: J'ai deux commentaires à faire. Tout d'abord, nous devons vous féliciter de votre performance en ce qui a trait à la Confédération-Vie. Lorsque nous avons tenu des audiences à ce sujet, il semblait que les titulaires de polices d'assurance risquaient bien de perdre plusieurs centaines de millions de dollars. De toute évidence, vous avez fait un travail magnifique dans cette affaire, vous et votre personnel. En second lieu, vous nous dites que c'est avant tout un enjeu face à la concurrence. J'aimerais que vous m'en donniez les raisons.

M. Morson: C'est un enjeu face à la concurrence parce qu'après avoir fait des sondages pendant des années, avant comme après l'affaire de la Confédération-Vie, les responsables du secteur se sont aperçus qu'une forte proportion de consommateurs dans le grand public déclaraient préférer la garantie du gouvernement. Lorsque la conjoncture est bonne, comme maintenant, le problème ne se pose pas vraiment, parce que lorsque tout va bien, les consommateurs ne se demandent pas qui est leur intermédiaire. Toutefois, dans des périodes d'instabilité financière, comme après la faillite de la Confédération-Vie, tous les acheteurs de produits posent des questions au sujet de la nature de la protection du consommateur. Les sondages nous indiquent que la question est toujours présente mais qu'elle ne devient importante que dans une conjoncture économique instable.

Le président: Je vais passer la parole au sénateur Angus, mais je ne peux m'empêcher de faire un commentaire. Si l'on obtient cette réponse dans les sondages, c'est parce que l'on pose la question de manière à solliciter la réponse que l'on attend. Si vous

federal government verses any other element of security?", people will always say they prefer the security of the federal government. That is not a competitive question whatsoever. It becomes a competitive issue only if consumers decide to put their money with a deposit-taking institution rather than a life insurance company because of the protection, and that is not what consumers are doing. The CLHIA has told me that that is their evidence also, but I understand how to design questionnaires to get answers to make a case, and that just does not make the case.

Senator Angus: I thought you were very diplomatic in your presentation and I salute you for that, but as you will notice, our chairman likes to get right down to the issues. In your comments you mention that the issues alluded to by the task force report really require more "thoughtful study". I interpret that in the larger context of your comments to mean that you think they did identify the issues all right, but the solutions they proposed are completely out to lunch.

Mr. Morson: Senator, I did not wish to imply that they are completely out to lunch, because I do not believe they are. I believe that the solutions that they put forward have potential, but I feel there are other issues that need to be studied in some detail to see whether or not those are the appropriate solutions, or whether there might be other solutions. We believe there are other solutions.

Senator Angus: Better solutions, I think.

Mr. Morson: Well, we are not sure yet, because until we have talked to CDIC and government officials we will not be quite sure what would and would not be acceptable. However, as we said, we think that the issue of a national versus a federal plan is significant. We have a national plan, and we think that there is a lot to be said for spreading the base of cost right across the whole nation, rather than having separate provincial plans versus a federal plan. We think that must be taken into consideration, but what the final solution will we are not sure, and we do not wish to prejudge. In essence, we are saying that we have not sat down with CDIC or government officials to discuss this. In coming up with its recommendation, the task force did not talk to us about whether or not these were workable solutions.

Senator Angus: Right. That is basically what I thought you were saying, and indeed maybe I could put it another way, too, in terms of degree. Would you be prepared to state that the status quo is better than the solutions they have proposed, because of the complexities you have outlined?

demandez: «Préférez-vous la garantie du gouvernement fédéral à tout autre type de garantie?», les gens vont toujours vous répondre qu'ils préfèrent la garantie du gouvernement fédéral. Ce n'est absolument pas une question qui relève de la concurrence. Elle ne relève de la concurrence que si le consommateur décide de placer son argent dans un établissement de dépôts plutôt que dans une société d'assurance sur la vie en raison de l'existence de cette protection, et ce n'est pas ce que font les consommateurs. L'ACCAP m'a dit elle aussi que c'était là la réponse qu'elle avait recueillie, mais je sais trop bien comment on peut établir un questionnaire pour obtenir les réponses que l'on veut, et ce n'est donc pas probant ici.

Le sénateur Angus: J'estime que vous avez fait preuve d'une grande diplomatie dans votre exposé et je vous en sais gré, mais comme vous pouvez le constater, notre président aime bien aller tout de suite au fond du problème. Dans votre exposé, vous avez indiqué que les questions soulevées par le groupe de travail nécessitent en fait «une plus grande réflexion», ce que j'interprète, en me référant à l'ensemble de votre argumentation, comme un commentaire qui signifie que le comité a bien répertorié les enjeux mais qu'il a proposé des solutions qui ne se tiennent absolument pas.

M. Morson: Sénateur, je ne voudrais pas que l'on me fasse dire que ces solutions ne se tiennent pas du tout, parce que ce n'est pas le cas. Je considère que les solutions que le comité a avancées peuvent être intéressantes, mais j'estime qu'il y a d'autres points à étudier de manière suffisamment détaillée pour voir dans quelle mesure il s'agit là des solutions qui s'imposent ou s'il n'y a pas d'autres solutions. Nous pensons qu'il y a d'autres solutions.

Le sénateur Angus: De meilleures solutions, j'imagine.

M. Morson: Disons que nous n'en sommes pas encore sûrs parce que tant que nous n'aurons pas parlé à la SADC et aux fonctionnaires du gouvernement, nous ne pourrons pas savoir ce qui est ou non acceptable. Nous considérons cependant, je le répète, que la question du régime national par opposition au régime fédéral a son importance. Nous avons un régime national et nous considérons qu'il y a beaucoup d'avantages à répartir les coûts à l'échelle de l'ensemble du pays plutôt que d'avoir des régimes provinciaux distincts se superposant à un régime fédéral. Nous pensons qu'il faut en tenir compte mais nous ne sommes pas sûrs de la solution qui doit être retenue en définitive et nous ne voulons pas nous prononcer à l'avance. En somme, nous indiquons que nous ne nous sommes pas encore entretenus avec les responsables de la SADC ou les fonctionnaires du gouvernement pour en discuter. Lorsqu'il a fait cette recommandation, le groupe de travail ne s'est pas entretenu avec nous pour nous dire s'il était possible de mettre en oeuvre ces solutions.

Le sénateur Angus: C'est essentiellement ce que je pensais vous avoir entendu dire et je pourrais d'ailleurs le reformuler d'une autre manière, c'est une question de degré. Êtes-vous prêt à dire que le statu quo est préférable aux solutions qui ont été proposées en raison des situations complexes que vous avez évoquées?

Mr. Morson: No. I think they have identified some very good issues, and I think some changes are required because the face of the financial services marketplace is changing. We feel that the industry's concern about a level playing field is valid.

Senator Angus: I am also interested in your discussion of the convergence of industries. Although this is a larger issue, the task force report talks about different structures that could be explored within the financial services industry, including the holding company model. That has preoccupied us quite a bit here. You indicated that there is overlap and confusion of assets in a liquidation situation with different types of insurance companies and institutions. Could you develop your comments a bit on the holding company model and its regulatory ramifications? Would that model be something similar to the one they are considering in the U.S.?

Mr. Dunning: Once it comes down to insolvency, the particular structure of the conglomerate is not our main concern. I think we can respond to any sensible structure of conglomerate. The real issue is that the conglomerate spreads beyond both the life insurance industry and the deposit-takers, because there are other entities in that group. Of course, with an unregulated holding company, there is the further problem of the difficulty of identifying whether the assets are in the regulated entities or in the non-regulated holding company. So we share some obvious concerns about non-regulated holding companies as well.

Senator Angus: Of course, you are familiar with the Royal Trust situation. We have often heard that had there had been another structure, that situation might have ended up quite differently. I understand that in insolvency you are not that concerned about the structure. However, is there a particular structure that you would prefer to, say, a parent-subsidiary model? Is there something you would recommend?

Mr. Dunning: I think that we would need to look at that issue further. Obviously, the simplistic answer is that we would prefer life insurance companies to be downstream and nice and simple, but that is not the reality of the marketplace. We should not be driving the structure, we should be responding to it, I believe.

Senator Angus: You made a good point about industry involvement generally and the need to have people who understand the specific nature of your business involved in the solutions. We hear a lot about the issue of demutualization and about how the rules originally proposed were so complicated as to be inhibiting. Is there anything you can tell us in that area that might be helpful to us?

Mr. Morson: Relating to consumer compensation? **Senator Angus:** Yes.

M. Morson: Non. Je pense que le comité a mis le doigt sur des enjeux très importants et que des changements sont nécessaires en raison de l'évolution du marché des services financiers. Nous estimons qu'il est justifié de se préoccuper de l'égalité des chances face à la concurrence dans notre secteur.

Le sénateur Angus: J'ai relevé aussi avec intérêt ce que vous avez dit de la convergence des secteurs. Même si c'est une question dont la portée est plus large, le groupe de travail évoque dans son rapport différentes structures que l'on pourrait envisager dans le secteur des services financiers, notamment un modèle de société de portefeuille. Cela nous a quelque peu préoccupés en ces lieux. Vous avez indiqué qu'il y avait des chevauchements et des confusions d'actif en cas de liquidation d'une société comportant différents types d'établissements et de compagnies d'assurance. Pouvez-vous nous préciser davantage ce que vous pensez du modèle de société de portefeuille et de ses incidences du point de vue de la réglementation? Est-ce que ce modèle sera en quelque sorte semblable à celui qui est envisagé aux États-Unis?

M. Dunning: En cas d'insolvabilité, c'est la structure propre au conglomérat concerné qui nous préoccupe avant tout. Je pense que nous pouvons faire face à toute structure logique des conglomérats. Le véritable enjeu, c'est que le conglomérat déborde aussi bien du secteur de l'assurance-vie que de celui des établissements de dépôts, parce qu'il y a d'autres institutions au sein d'un tel groupe. Bien entendu, lorsqu'il s'agit d'une société de holding non réglementée, le problème se complique du fait de la difficulté à préciser quelle est la part respective de l'actif dans les établissements réglementée et dans la société de portefeuille non réglementée. Nous sommes donc évidemment aussi préoccupés par les sociétés de portefeuille non réglementées.

Le sénateur Angus: Bien entendu, vous êtes au courant de la situation de la Royal Trust. Nous avons souvent entendu dire que si la structure avait été différente, l'affaire aurait pu se terminer de toute autre manière. Je comprends qu'en cas d'insolvabilité, vous ne vous préoccupez pas de la structure. Toutefois, y a-t-i une structure particulière que vous préférez, un modèle de relations entre la société mère et ses filiales, par exemple? Y a-t-il quelque chose que vous recommandez?

M. Dunning: Je pense qu'il nous faudrait nous pencher davantage sur la question. Bien évidemment, la réponse toute simple c'est que nous préférerions que les sociétés d'assurance-vie se situent en aval et soient bien autonomes, mais ce n'est pas la réalité du marché. Nous ne pouvons pas inventer la structure, nous devrons nous y conformer, à mon avis.

Le sénateur Angus: Vous avez bien su défendre de manière générale la participation des entreprises de votre secteur et la nécessité de demander à des gens familiarisés avec la nature de votre entreprise de prendre part aux solutions. Nous avons beaucoup entendu parler de la question de la démutualisation et de la complexité des règles proposées à l'origine, qui ont gêné l'opération. Avez-vous quelque chose à nous dire qui pourrait nous aider dans ce domaine?

M. Morson: Au sujet de l'indemnisation des consommateurs?
Le sénateur Angus: Oui.

Mr. Morson: As a compensation plan we are not concerned by demutualization. We hope that it can proceed as expeditiously as possible, because obviously management's eyes are on more than one ball when that is going on. There are stock companies and there have been mutual companies; the stock companies work very well, and that is what mutual companies will become. I think the process that is in place is a very good one, and we hope that it proceeds expeditiously.

Senator Oliver: You said that you should like to see some different models advanced for the protection of policyholders and consumers in the event of a breakdown and of a default. I should like to know if you have done a study of the models of other countries. If so, what types of new models have you encountered? In particular, I would be interested to find out whether there are any models that include some degree of self-regulation and self-insurance, not just federal or provincial government insurance. The reason I ask is that in your presentation you said, "While we do not advocate any particular level of government support at this time, we do consider that models with reduced government support would be entirely consistent with the general direction of public and government attitudes". Implicit in that statement, it seems to me, was a suggestion that maybe we can have some kind of protection for the public outside of government. If so, what would that be in your models?

Mr. Morson: By "government and public attitudes", I meant Canadian government and public attitudes, not worldwide government and public attitudes. As far as other countries are concerned, we are somewhat familiar with a model that has been looked at in the U.K. Currently, they are studying a plan which they hope to put in place in 1999 or 2000 under the financial services authority. It is a government scheme with three different plans, one for insurance, one for deposit-taking, and one for investment dealers.

As for private-sector plans, the only one we are familiar with is ourselves. In their separate submission to the task force, the CLHIA said they came up with a model which had CDIC stepping back from government support and CompCorp stepping up to get a little bit more government support, making them both industry plans with the government as the lender of last resort. With the government as lender of last resort, consumers would be assured that the government was there, if needed. Also, systemic risk could be addressed because a process would be in place if major problems did arise.

Senator Oliver: But do you countenance any system wherein the government is not the lender of last resort in any of the models that you think would work?

Mr. Morson: CompCorp has worked so far, therefore it is not impossible. I do believe, however, that systemic risk has to be addressed, either in advance by having a process in place, or else

M. Morson: Notre régime d'indemnisation n'est pas visé par la démutualisation. Nous espérons que cela pourra se faire le plus rapidement possible parce qu'il est évident que les directions sont préoccupées par plusieurs choses à la fois lorsque cette opération est en cours. Il y a des sociétés par actions et des sociétés mutuelles; les sociétés par actions fonctionnent très bien et c'est ce que les sociétés mutuelles vont devenir. Je pense que le mécanisme en place est excellent et nous espérons qu'il se mettra en place rapidement.

Le sénateur Oliver: Vous avez dit que vous aimeriez que l'on propose différents modèles pour la protection des consommateurs et des titulaires de polices d'assurance en cas de faillite ou de défaillance. J'aimerais savoir si vous avez procédé à une étude des modèles retenus par d'autres pays. Dans l'affirmative, quels modèles avez-vous rencontrés? J'aimerais plus particulièrement savoir s'il existe des modèles qui prévoient une certaine forme d'autoréglementation ou d'autoassurance, et non simplement une assurance par la province ou le gouvernement fédéral. Si je vous pose cette question, c'est parce que vous avez déclaré dans votre exposé: «Nous ne préconisons pas un degré en particulier de soutien de l'État, mais nous pensons que des solutions faisant appel à une aide limitée des pouvoirs publics répondraient bien aux attentes actuelles du grand public et de l'État». Il me semble qu'il ressort implicitement de cette déclaration qu'il faudrait éventuellement que l'on accorde en dehors du gouvernement une certaine forme de protection du public. Dans l'affirmative, est-ce que cela figure dans vos modèles?

M. Morson: Par «attitudes du grand public et de l'État», j'entends les attitudes du public et du gouvernement canadien et non pas celles du public et des gouvernements dans le monde. Quant aux autres pays étudiés, nous sommes assez familiarisés avec un modèle envisagé au Royaume-Uni. À l'heure actuelle, on étudie dans ce pays un régime que l'on espère mettre en place en 1999 ou en l'an 2000 sous la responsabilité des services financiers. C'est un régime public comportant trois volets différents, l'un pour l'assurance, le deuxième pour les établissements de dépôts et le troisième pour les courtiers en valeurs mobilières.

Quant aux régimes du secteur privé, nous ne connaissons que le nôtre. Dans le mémoire qu'elle a présenté séparément au groupe de travail, l'ACCAP a proposé un modèle visant à faire en sorte que la SADC bénéficie moins du soutien du gouvernement et que la SIAP en bénéficie un peu plus, les deux régimes appartenant à chacun des secteurs et le gouvernement devenant le prêteur de dernier recours. Avec le gouvernement devenant prêteur en dernier recours, les consommateurs auraient la garantie du gouvernement en cas de besoin. Le risque systémique serait par ailleurs pris en compte étant donné qu'une procédure serait en place en cas de grave difficulté.

Le sénateur Oliver: Êtes-vous cependant en faveur d'un système qui ferait que le gouvernement ne serait pas le prêteur en dernier recours dans l'un des modèles qui vous paraissent fonctionner?

M. Morson: La SIAP a réussi à fonctionner jusqu'à présent, ce n'est donc pas impossible. Je suis convaincu, cependant, qu'il convient de tenir compte du risque systémique, soit à l'avance en after the fact, possibly in a chaotic environment. I do not think systemic risk is a big problem for deposit-taking or life insurance in Canada, but it is not impossible at some time in the future.

Senator Oliver: When Senator Angus tried to get your real reaction to some of the recommendations of the task force, it was like pulling teeth, and you did not articulate what you think the weaknesses of the recommendations are in a way that I could understand. If more study is needed, could you identify now what specific things need to be studied and why? They may be things that this committee might be able to do at a later time.

Mr. Morson: There are two key things that we think need to be addressed with respect to the question of how to bring the two plans together in such a way that CompCorp's strengths are maintained. First, when a company fails, CDIC's mode of operation is to sell the assets and pay out the liabilities. CompCorp's approach, on the contrary, is to keep a life insurance company operating, to keep premiums coming in and to find other carriers for this coverage before the healthy lives disappear. We wish to see that strength retained.

The second point is that CompCorp is now a national scheme. All ten provinces, the two territories, and the federal government are involved. In terms of assessing risk, dealing with risk, and paying for costs, it is one national scheme with a pan-Canadian base of 25 million to 30 million people. A federal plan would not deal with the provincial companies; therefore, either we would have to have separate provincial plans, which would have a smaller base, or some way would have to be found to factor those provincial companies into the federal plan. As you know, there is CDIC and there is QDIB, and that was negotiated over many years with a great deal of difficulty. We do not think that that issue has been addressed, but it should be. It is a strength that we have got now which we think it is in the consumer's interest to maintain, if possible.

Senator Oliver: Have the life insurance companies come to you to talk about models for changes that they would like to see for their policyholders?

Mr. Morson: Yes, they have. Actually, they made a submission to the MacKay task force on that, and they recommended that CompCorp stay in its basic current state, that CDIC be privatized, if you like, so that it would be an industry organization comparable to CompCorp, and that a federal liquidity authority be established through which either of those corporations could access the Consolidated Revenue Fund if they required liquidity or had a problem.

instaurant une procédure, soit après coup, éventuellement dans un environnement chaotique. Je ne pense pas que le risque systémique soit un gros problème pour les établissements de dépôts ou l'assurance-vie au Canada, mais ce n'est pas impossible à l'avenir.

Le sénateur Oliver: Lorsque le sénateur Angus a cherché à savoir quelle était votre véritable réaction face à certaines recommandations du groupe de travail, on aurait dit qu'il vous arrachait une dent et vous n'avez pas suffisamment bien défini les points faibles des recommandations pour que je puisse vous comprendre. Puisqu'une plus grande réflexion s'impose, pouvez-vous nous dire exactement ce qui doit être étudié et pour quelle raison? Il y a peut-être des choses que notre comité pourrait faire plus tard.

M. Morson: Il y a deux questions clés qui à notre avis doivent être abordées lorsqu'on cherche de quelle façon il faut faire fusionner les deux régimes pour conserver les points forts de la SIAP. Tout d'abord, selon le mode de fonctionnement de la SADC, lorsqu'une entreprise fait faillite, la Société vend son actif et rembourse les dettes. La démarche adoptée par la SIAP consiste au contraire à maintenir en exploitation la société d'assurance-vie, à continuer à percevoir les primes et à trouver d'autres repreneurs se chargeant de couvrir les risques avant que les vies assurées ne disparaissent. Nous voulons que ce point fort soit conservé.

En second lieu, il y a le fait que la SIAP est désormais un régime national. Les dix provinces, les deux territoires et le gouvernement fédéral en font partie. Du point de vue de l'évaluation des risques, de la façon de traiter le risque et du paiement des frais, c'est un régime national unique qui s'appuie sur l'ensemble de la population canadienne, qui compte entre 25 et 30 millions de personnes. Un régime fédéral n'engloberait pas les sociétés provinciales et par conséquent il nous faudrait des régimes provinciaux distincts, ayant une assise plus faible, ou il nous faudrait d'une manière ou d'une autre intégrer ces sociétés provinciales au régime fédéral. Vous n'ignorez pas qu'il y a d'une part la SADC et d'autre part la RADQ et que cette question a été négociée pendant de longues années au prix de très grandes difficultés. Nous ne pensons pas que cette question a été prise en compte alors qu'elle devrait l'être. C'est un point fort de notre régime à l'heure actuelle et nous estimons qu'il est dans l'intérêt du consommateur de le conserver dans toute la mesure du possible.

Le sénateur Oliver: Est-ce que des sociétés d'assurance-vie sont venues vous présenter des modèles de changements qui leur paraissent intéressants pour leurs titulaires de polices d'assurance?

M. Morson: Oui, effectivement. En fait, elles ont présenté un mémoire au groupe de travail MacKay sur cette question et elles ont recommandé que la SIAP reste dans l'état actuel et que la SADC soit, disons, privatisée, pour qu'elle devienne une organisation professionnelle comparable à la SIAP, et que l'on mette en place un mécanisme d'apport de liquidités par le fédéral pour que l'une comme l'autre de ces sociétés puisse avoir accès aux crédits du Trésor public en cas de manque de liquidités ou de difficultés.

Senator Oliver: And is that liquidity authority the government?

Mr. Morson: Yes, it is, but really only as a lender of last resort. From a consumer point of view you can say that the government will be there in the end, and, therefore, the plans will not fail. On the other hand, the government would not be involved unless there were significant problems.

Senator Meighen: Would the idea be that the government would be there for both industries to the same extent for each individual claim? In other words, CDIC has a maximum of \$60,000, if I recall correctly. Would that pertain to the CompCorp side also?

Mr. Morson: CompCorp has \$60,000 for its accumulation annuities, which are like GICs, but for life insurance it has \$200,000.For non-commutable life annuities that are in the process of payment, it is \$2,000 per month.For health insurance, it is \$60,000 in claims. For disability insurance it is \$2,000 a month. For segregated fund guarantees it is up to \$60,000. Earlier we said that the task force had focused on the similarities, such as GICs and the deferred annuities, but the industry has a lot of other products that are quite different.

Senator Oliver: On GIC-like products, though, it would be the same?

Mr. Morson: Yes; \$60,000.

Senator Kelleher: Let us refer to page 3 of your brief, the last paragraph under the heading "Convergence of Industries". We have a compensation scheme, CDIC, and in that paragraph we have your scheme. You say that we should take a look not only at the deposit-taking institutions and the life insurance companies, but also at the mutual fund companies, the investment dealers, and the property and casualty insurers.

You are suggesting that we should get these industries involved, and that frightens the heck out of me. Frankly, I hate to see the proliferation of all these government-sponsored bailouts or plans of last resort. I think it is bad enough that we have what we already have. Are you suggesting that we will end up with a whole bunch of other plans as well?

Mr. Dunning: There is, in fact, a compensation plan for the investment dealers.

Senator Kelleher: Yes, I am aware of that.

Mr. Dunning: And there is another one for the P and C companies. The point we are trying to make it that there is not a plan for the mutual fund industry. Our process points out that there needs to be some form of cooperation between all the compensation plans, because in an insolvency we are all going to have to deal with the consumers, and we are going to have to

Le sénateur Oliver: Et cet organisme apportant les liquidités, c'est le gouvernement?

M. Morson: Oui, en effet, mais uniquement comme prêteur en dernier recours. Du point de vue du consommateur, on saura que le gouvernement peut intervenir en dernière analyse et, par conséquent, les régimes ne pourront être défaillants. De son côté, le gouvernement n'aura pas à intervenir à moins qu'un problème majeur se pose.

Le sénateur Meighen: S'agirait-il de faire en sorte que le gouvernement donne sa garantie dans les deux secteurs pour le même montant au niveau de chaque demande individuelle? Autrement dit, si je me souviens bien, la SADC garantit un maximum de 60 000 \$. Est-ce que ce sera la même chose pour la SIAP?

M. Morson: La SIAP a 60 000 \$ pour ce qui est des rentes cumulées, qui s'apparentent aux CPG, mais pour l'assurance-vie, elle garantit 200 000 \$. Pour ce qui est des rentes à vie non réversibles qui sont en cours de paiement, c'est 2 000 \$ par mois. Pour l'assurance-santé, c'est 60 000 \$ par demande. Pour l'assurance-incapacité, c'est 2 000 \$ par mois. Pour les fonds gérés séparément, la garantie est d'un maximum de 60 000 \$. Tout à l'heure, nous vous avons dit que le groupe de travail avait mis l'accent sur les similitudes, telles que les CPG et les rentes à versements différés, mais il y a dans notre secteur bien d'autres produits qui sont très différents.

Le sénateur Oliver: Pour ce qui est des produits s'apparentant aux CPG, par exemple, ce sera le même montant?

M. Morson: Oui: 60 000 \$.

Le sénateur Kelleher: Je vous renvoie maintenant à la page 3 de votre mémoire, au dernier paragraphe placé sous le titre «Convergence au niveau des industries». Nous avons un mécanisme d'indemnisation, celui de la SADC, et dans ce paragraphe vous faites état de votre mécanisme. Vous nous dites qu'il nous faut prendre en compte non seulement les établissements de dépôts et les sociétés d'assurance-vie, mais aussi les fonds communs de placement, les courtiers en valeurs mobilières et les sociétés d'assurance IARD.

Vous laissez entendre qu'il nous faut englober tous ces secteurs, et cela me fait une peur bleue. Je vous avoue bien franchement que je n'ai vraiment pas envie de voir proliférer tous ces régimes de sauvetage patronnés par le gouvernement et toutes ces solutions de dernier recours. Je considère que celles que nous avons déjà constituent un fardeau bien suffisant. Allons-nous nous retrouver, si l'on vous écoute, avec toute une foule d'autres régimes?

M. Dunning: Il y a en fait un régime d'indemnisation qui s'applique aux courtiers en valeurs mobilières.

Le sénateur Kelleher: Oui, je le sais.

M. Dunning: Et il y en a un autre pour les sociétés d'assurance IARD. Ce que nous essayons de faire comprendre, c'est qu'il n'y a pas de régime qui s'applique aux fonds communs de placement. La procédure que nous voulons instituer part du principe qu'une certaine forme de collaboration sera nécessaire entre les différents régimes d'indemnisation parce qu'en cas d'insolvabilité, nous

cooperate to do that. We definitely need a mechanism that will allow us to do that. The MacKay task force has suggested that we put ourselves together with CDIC. That might cover some of the issues in most circumstances, but it will not cover them all.

Senator Kelleher: With respect, I do not think you are answering my question. I want to know whether or not you think the government should come in and play some role in these schemes. Should it provide some funding or some measures of last resort?

Mr. Morson: We accept the issue. The issue is there, and we are saying that, in terms of consumer confusion and coverage of products, the issue is not just between banks and life insurance companies. It goes beyond that. That is why we are talking about a further study. We are not advocating any particular level of government support. What we have said is that, in the deposit-type products, it is important that there be a level playing field.

Senator Kelleher: The point I want to get at is whether or not you advocate some additional form of government support.

Mr. Morson: No, we are not advocating that.

In talking about those other products, it is important to realize that mutual funds do not have a consumer protection plan.

Senator Kelleher: I understand that.

Mr. Morson: But a lot of people do not understand that. We are saying that this is an important issue, and that it needs to be addressed. We are attempting to address that issue through consumer protection plans at the moment. All we were trying to say is that merging CompCorp and CDIC will not solve those problems.

Senator Kelleher: A year or so ago, Mr. Chairman, when our committee examined the CDIC report, we were so bold as to recommend that there should be some deductible. That is, the consumer of these services should bear some responsibility for having put his or her money into a particular institution. What is your opinion of the principle of some form of deductible or co-insurance, if this were to go ahead?

Mr. Morson: In my opinion, that point was conspicuous by virtue of its absence from the MacKay task force report. It may be that there is not much more to be said on it, because it has been recommended before.

The Chairman: Perhaps they saw how badly this committee was hammered the three times that we suggested it, and they decided the safe way out was to say nothing.

Senator Kelleher: We are a stubborn bunch on this committee.

Mr. Morson: The industry that we represent is not unanimous on this, but my own personal feeling from involvement is that some form of co-insurance is a useful thing to have. The

aurons tous à faire face aux consommateurs, et ce faisant nous serons tous amenés à coopérer. Nous avons absolument besoin d'un mécanisme qui nous permette de le faire. Le groupe de travail MacKay propose de nous regrouper avec la SADC. Cela pourrait permettre d'apporter des solutions dans la plupart des cas, mais pas dans tous.

Le sénateur Kelleher: Excusez-moi, mais je ne pense pas que vous ayez répondu à ma question. J'aimerais savoir si vous estimez ou non que le gouvernement doit intervenir et jouer un rôle quelconque au sujet de ces différents régimes. Doit-il fournir des crédits ou prendre des mesures en dernier recours?

M. Morson: Nous acceptons les enjeux. Les enjeux sont là et nous disons que la question ne se pose pas seulement entre les banques et les sociétés d'assurance-vie si l'on veut éviter la confusion chez les consommateurs et offrir une bonne couverture des produits. Ça va plus loin que ça. C'est pourquoi nous disons qu'une plus grande réflexion s'impose. Nous ne préconisons pas un niveau donné d'appui de l'État. Ce que nous disons, c'est que dans les produits qui s'apparentent aux dépôts, il est important que les règles du jeu soient les mêmes pour tout.

Le sénateur Kelleher: Ce que je veux savoir, c'est si vous préconisez ou non un plus grand appui de la part de l'État.

M. Morson: Non, nous ne préconisons pas cela.

Lorsqu'on parle de ces autres produits, il faut bien comprendre que les fonds communs de placement n'ont pas de régime de protection des consommateurs.

Le sénateur Kelleher: Je le comprends bien.

M. Morson: Mais bien des gens ne le comprennent pas. Nous disons que c'est une question importante et qu'il convient d'en tenir compte. Nous essayons pour l'instant de la régler en instaurant des régimes de protection du consommateur. Tout ce que nous voulons vous dire, c'est que cette fusion entre la SIAP et la SADC ne résoudra pas ces problèmes.

Le sénateur Kelleher: Il y a un an environ, monsieur le président, lorsque notre comité s'est penché sur le rapport de la SADC, nous avons eu jusqu'à l'audace de recommander que l'on fixe une certaine franchise. En l'occurrence, il s'agissait de faire en sorte que le consommateur de ces services assume une certaine responsabilité lorsqu'il décide de placer son argent dans tel ou tel établissement. Que pensez-vous du principe voulant qu'on établisse une certaine forme de franchise ou de coassurance si ce projet voit le jour?

M. Morson: À mon avis, la question ne se posait pas du fait qu'elle ne figurait pas dans le rapport du groupe de travail MacKay. Il se peut que l'on n'ait pas fini d'en reparler parce que c'est une mesure qui a déjà été recommandée auparavant.

Le président: Le groupe de travail a peut-être vu à quel point notre comité s'était fait éreinter les trois fois où il a proposé cette mesure, et il a décidé que le plus sûr était de ne rien dire.

Le sénateur Kelleher: Notre comité n'abandonne pas facilement.

M. Morson: Les entreprises de notre secteur ne s'entendent pas toutes sur la question, mais mon expérience personnelle me fait dire qu'il serait bon d'avoir une certaine forme de coassurance. Il deductible should not be a lot, because consumers cannot be expected to understand the complexities of an insurance company. In my opinion, however, they should care where they put their money. That is not necessarily the opinion of everyone in the industry.

Senator Kelleher: No. In our opinion, though, you are certainly on the side of the angels.

Senator Callbeck: Do you have a board of directors?

Mr. Morson: Yes, we do.

Senator Callbeck: Is there representation on the board from the 13 jurisdictions?

Mr. Morson: No, but the 13 jurisdictions receive notice of every meeting, and are able to attend those meetings. Once a year we have John Palmer, the Superintendent of Insurance, attend a board meeting. The Inspector General of Financial Institutions in Quebec also receives a special invitation to a board meeting once a year, and discusses overall issues with us. Representatives from the jurisdictions can come, but they do not come.

Our nine directors are all independent. They have no association with any of our members, but they are knowledgeable people. Several are retired CEOs of life insurance companies. Mr. McKinlay, who is Chairman of CDIC, is a member of our board. We have lawyers and accountants, and we have a very strong representative board, but the directors are independent.

To answer your specific question, yes, the regulators can attend our board meetings, but they generally do not do so.

Senator Callbeck: How are the directors appointed?

Mr. Morson: The directors are appointed by the industry members. At our annual meetings, a nominating committee of the board puts forward the directors, and they are voted on by the membership.

Senator Callbeck: On page 4 of your brief, you talk about consumer confusion. In the last sentence you say that you have started to work on these communication issues with other protection plans. Which protection plans are you working with here?

Mr. Dunning: We have had joint meetings with CDIC, the mutual funds, the CIPF, and the Investment Dealers Association of Canada. We have just started the process of comparing coverage and comparing communications. We are trying to come up with a joint communication plan to stress some of these issues. These issues are very difficult to get across to consumers in good times, because consumers are generally not interested until there is a problem.

Senator Meighen: I would be interested to know to what extent you are proactive. My parents used to say, "People in glass houses shouldn't throw stones," but you are ranked sixteenth in ne faudrait pas que la franchise soit très élevée, parce que l'on ne peut pas s'attendre à ce que les consommateurs comprennent toute la complexité d'une société d'assurance. À mon avis, toutefois, ils devraient faire attention lorsqu'ils placent leur argent. Ce n'est pas nécessairement l'avis de tout le monde dans notre secteur.

Le sénateur Kelleher: Non. À notre avis, cependant, vous faites certainement partie des rêveurs.

Le sénateur Callbeck: Avez-vous un conseil d'administration?

M. Morson: Oui, en effet.

Le sénateur Callbeck: Est-ce que les 13 juridictions sont représentées au sein du conseil?

M. Morson: Non, mais elles sont informées de la tenue de chacune des réunions et elles peuvent y assister. Une fois par an, John Palmer, le surintendant des assurances, assiste à une réunion du conseil. L'inspecteur général des institutions financières du Québec reçoit aussi une invitation spéciale pour assister à une réunion du conseil une fois par an et discuter avec nous de questions d'ordre général. Les représentants des différentes juridictions peuvent venir, mais ils ne le font pas.

Nos neuf administrateurs sont tous indépendants. Ils ne sont associés à aucun de nos membres, mais ils sont compétents. Plusieurs d'entre eux sont des présidents à la retraite de sociétés d'assurance-vie. M. McKinlay, le président de la SADC, est membre de notre conseil. Nous avons des avocats et des comptables et d'éminents représentants au sein du conseil, mais les administrateurs sont indépendants.

Pour répondre précisément à votre question, oui, les responsables de la réglementation peuvent assister aux réunions de notre conseil, mais en général ils ne le font pas.

Le sénateur Callbeck: Comment sont nommés les administrateurs?

M. Morson: Les administrateurs sont nommés par les membres du secteur. Lors de nos assemblées annuelles, un comité de nomination au sein du conseil désigne les candidats administrateurs, qui sont alors élus par nos membres.

Le sénateur Callbeck: À la page 4 de votre mémoire, vous nous parlez de confusion des consommateurs. Dans la dernière phrase, vous nous dites que vous avez entrepris de résoudre les problèmes de communication avec d'autres organismes d'indemnisation. De quels organismes d'indemnisation parlez-vous?

M. Dunning: Nous avons des réunions mixtes avec la SADC, les fonds communs de placement, le CIPF et l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Nous venons juste d'entreprendre une étude comparative des risques couverts et des politiques de communication. Nous nous efforçons de mettre en place un projet de communication conjoint pour mettre en relief ces différentes questions. Ces questions sont très difficiles à faire comprendre aux consommateurs lorsque tout va bien, parce que de manière générale les consommateurs ne s'y intéressent qu'à partir du moment où un problème se pose.

Le sénateur Meighen: Je me demande jusqu'à quel point vous agissez vraiment. Mes parents me disaient toujours: «Lorsqu'on vit dans une maison de verre, on ne lance pas de pierres», mais

terms of the clarity and completeness of information available to consumers.

As senators and politicians, we are used to being at the bottom of every survey done, so it does not particularly bother me, but I am wondering what you are doing about it. What are you doing about the controversy surrounding the clarity and completeness of information, and the issue of vanishing premiums? Do you support the recommendations of the MacKay task force with respect to disclosure and transparency?

Mr. Morson: This is disclosure and transparency of the insurance companies as opposed to the consumer protection plans, is that correct?

Senator Meighen: Yes.

Mr. Morson: No, at this point we are not at all proactive in that. We have left that up to the industry association and to the members. The consumer protection that we are involved in is the solvency aspect of it, as opposed to the other aspects. Ours is the solvency area, rather than the protection area.

Senator Meighen: In terms of your responsibilities vis-à-vis solvency, can I assume that you have no objection to MacKay's recommendations on transparency and disclosure?

Mr. Morson: No.

Senator Kroft: I would just like to turn your minds to a slightly different aspect of a recommendation of the MacKay report. We have been talking exclusively about the protective side of things. In recommendation 112(b), the MacKay report says:

b) Given the importance of effective competition in the Canadian financial services sector and the rapidly changing competitive environment, the OSFI mandate should be revised to make it clear that OSFI has the responsibility to balance competition and innovation considerations with its present statutory obligations in respect of safety and soundness.

This brings in another range of responsibility, and certainly does broaden the mandate. I was wondering what your observations might be on the benefits, complications, or other results of that mandate extension.

Mr. Morson: That is going to be a difficult issue for OSFI to handle. If it is solvency that we are worried about, I think that the other side is long-term solvency with a good competitive environment. Our concern is that, unless competition is taken into consideration, we may be fine in the short term, but there may be a problem in the long term. I have no difficulty with that recommendation, but I think it will be difficult for OSFI to take on properly. I am sure they will be struggling with that.

The Chairman: This committee was intimately involved in the hearings following the collapse of Confederation Life. Since you are here, could you just take a minute to give us a rundown of what has happened? From what you said earlier, my understanding is that you do not think that there will be losses, in

vous arrivez au seizième rang pour ce qui est de la clarté et de l'exhaustivité des renseignements fournis aux consommateurs.

Nous, qui sommes des sénateurs et des politiciens, nous sommes habitués à occuper le dernier rang des sondages, de sorte que cette situation ne me préoccupe pas trop, mais je me demande comment vous réagissez. Que faites-vous pour dissiper les critiques concernant la clarté et l'exhaustivité des renseignements et face à la polémique entourant la disparition des primes? Est-ce que vous appuyez les recommandations du groupe de travail MacKay au sujet de la divulgation et de la transparence?

M. Morson: Il s'agit de la divulgation et de la transparence des sociétés d'assurance par opposition à celles des organismes d'indemnisation, n'est-ce pas?

Le sénateur Meighen: Oui.

M. Morson: Pour l'instant, nous n'agissons pas du tout. Nous avons laissé ce soin à l'Association professionnelle et à ses membres. Nous cherchons à protéger le consommateur en cas d'insolvabilité et non pas dans les autres circonstances. C'est l'insolvabilité qui est notre domaine, et non pas la protection en général.

Le sénateur Meighen: Pour ce qui est de vos responsabilités en cas d'insolvabilité, puis-je partir du principe que vous ne voyez aucune objection aux recommandations du groupe MacKay concernant la transparence et la divulgation?

M. Morson: Non.

Le sénateur Kroft: J'aimerais maintenant que vous vous penchiez sur une recommandation légèrement différente du rapport MacKay. Nous avons parlé exclusivement de protection. La recommandation 112b) du rapport MacKay dispose:

b) Étant donné l'importance d'une concurrence efficace dans le secteur des services financiers au Canada et l'évolution rapide des réalités concurrentielles, le mandat du BSIF devrait être modifié afin de préciser que le BSIF doit parvenir à un équilibre entre, d'une part, la concurrence, l'innovation et la compétitivité et, d'autre part, la solidité et la stabilité financières, comme il y est déjà tenu.

Voilà qui amène toute une série d'autres responsabilités et qui élargit à n'en pas douter le mandat du bureau. Je me demandais ce que vous pensiez des avantages, des complications et des différentes conséquences d'un élargissement de ce mandat.

M. Morson: Le BSIF aura bien du mal à prendre en charge cette question. Ce sont les cas d'insolvabilité qui nous préoccupent et je pense que la contrepartie, c'est la solvabilité à long terme dans un bon cadre concurrentiel. Si l'on ne tient pas compte de la concurrence, nous craignons que la situation soit bonne à court terme mais que l'on éprouve des difficultés à long terme. Je n'ai rien contre cette recommandation, mais je pense que le BSIF aura bien du mal à l'appliquer dans de bonnes conditions. Je suis convaincu que cela va lui poser de gros problèmes.

Le président: Notre comité a été étroitement mêlé aux audiences qui ont suivi la chute de la Confédération-Vie. Puisque vous étiez là, pourriez-vous nous résumer très rapidement ce qui s'est passé? Si j'en crois ce que vous avez dit tout à l'heure, vous ne pensez pas qu'il y aura des pertes en dépit du fait que l'on avait

spite of the fact that numbers like \$400 million were being kicked around when Confederation Life went under.

For the benefit of the committee, could you just summarize where we stand, and perhaps give us a word on how you got there? This is a real live example, and it is always useful for us to understand how these things have been worked out.

Mr. Morson: I will ask Gordon Dunning to do that.

Mr. Dunning: The current situation is that the policyholders, under the CompCorp limits, continue to receive 100 per cent of their benefits. Policyholders' overall limits are currently receiving 90 per cent of their benefits.

The Chairman: As I recall, your limit was \$200,000 on life insurance. Is that right?

Mr. Dunning: Yes, \$60,000 on accumulation products, \$200,000 on life products, and \$2,000 a month on life annuities and disability annuities. Policyholders with surrenderable products got access to those funds about 18 months ago. Consumers therefore have their choice back again. There has been no run on the bank, and consumers now have confidence that the liquidator will pay.

The financial statements that the liquidator produces and presents to the court are now showing that the policyholders are expected to get 100 per cent. He says that there will be an approximately \$100 million surplus.

The Chairman: Policyholders beyond the \$200,000 limit?

Mr. Dunning: Yes. Beyond our limits. This is the over-limit policyholders, and, in fact, our own recovery. The estate is showing a \$100 million surplus today. Before the liquidator can distribute that to policyholders, however, there has to be certainty, and certain things have to happen.

The liquidator has to remove more of the difficult assets from the books, and that includes the mortgage portfolio on some of the private placements. Those are high-risk assets. We need to turn those into cash to get certainty. We also want to remove some of the liabilities from the books, in order to increase that certainty.

How did we get there? I think we have seen that the long-term workout strategy works. If we had tried to get rid of the liabilities quickly, there would have been substantial losses to policyholders. We have held a steady course on the liquidation. This goes back to August, 1994, as the senators know.

One of the key things was to sell the life insurance business quickly. The individual life insurance business was sold to Maritime Life. The group insurance was sold to Manulife very early on in the liquidation, and selling it quickly allowed them to capture goodwill in that business. The long-term assets, the

évoqué le chiffre de 400 millions de dollars lorsque la Confédération-Vie a mis la clé sur la porte.

Pour l'information du comité, pourriez-vous nous résumer où nous en sommes et éventuellement nous dire ce que vous avez fait pour en arriver là? C'est un exemple concret et il est toujours utile de bien comprendre comment ces choses fonctionnent.

M. Morson: Je vais demander à Gordon Dunning de le faire.

M. Dunning: Telles que les choses se présentent actuellement, les titulaires de polices d'assurance qui ne dépassent pas les seuils fixés par la SIAP continuent de percevoir 100 p. 100 de leurs prestations. Les seuils qui s'appliquent à l'ensemble des titulaires de polices d'assurance permettent actuellement de verser globalement 90 p. 100 des prestations.

Le président: Si je me souviens bien, ce seuil était de 200 000 \$ pour l'assurance-vie. C'est bien ça?

M. Dunning: Oui, 60 000 \$ pour les produits cumulés, 200 000 \$ pour les produits de l'assurance-vie et 2 000 \$ par mois pour les rentes à vie et les rentes d'invalidité. Les titulaires de polices d'assurance portant sur des produits remboursables ont eu accès aux fonds correspondants il y a 18 mois environ. Les consommateurs ont donc retrouvé leur pouvoir de décision. On ne s'est pas précipité à la banque et les consommateurs ont désormais confiance dans la capacité de payer du liquidateur.

Les états financiers remis au tribunal par le liquidateur sont tels que les titulaires de polices d'assurance peuvent désormais s'attendre à retrouver la totalité de leur argent. On indique qu'il devrait y avoir une centaine de millions de dollars d'excédent.

Le président: Pour les titulaires de polices d'assurance au-delà du seuil de 200 000 \$?

M. Dunning: Oui. Au-delà de nos seuils. Ce sont les détenteurs de polices d'assurance au-delà du seuil et cela correspond en fait à notre propre taux de recouvrement. La liquidation fait état d'un excédent de 100 millions de dollars à l'heure actuelle. Toutefois, avant que le liquidateur ne puisse distribuer cette somme aux titulaires de polices d'assurance, il faut que ces montants soient certains et qu'un certain nombre de choses se produisent.

Il faut que le liquidateur retire des registres comptables davantage de biens qui posent des difficultés, et cela englobe le portefeuille hypothécaire correspondant à certains placements privés. Ce sont là des éléments d'actif à haut risque. Nous devons les transformer en liquidités pour plus de certitude. Nous devons aussi supprimer certains éléments du passif des registres pour renforcer cet élément de certitude.

Comment sommes-nous parvenus à ce résultat? Je pense que nous avons mis en oeuvre une stratégie à long terme qui a payé. Si nous avions cherché à nous débarrasser rapidement des dettes, les pertes encourues par les titulaires de polices d'assurance auraient été importantes. Nous avons procédé à une liquidation ordonnée. Cela remonte au mois d'août 1994, comme le savent les sénateurs.

L'une des opérations clés a été la vente rapide des activités de l'assurance-vie. La branche de l'assurance-vie individuelle a été vendue à la Maritime Life. L'assurance de groupe a été vendue à Manuvie au tout début de la liquidation et ces ventes rapides nous ont valu la confiance des gens du secteur. Les éléments d'actif à

long-term annuities, and some of the accumulation products have been kept back, and we have seen a recovery in the Canadian economy and an ability to realize good value on some of those long-term assets. That is the broad picture of how we have carried

Senator Austin: The thrust of the task force recommendation on bringing the two plans into congruence, as I read it, basically relates to the issue of competitiveness, which dominates the task force throughout its recommendations. The task force offers no evidence that the industry lacks competitiveness, and I wonder whether you have a view on that.

As our Chairman has said, there is no evidence that the consumer is tilting towards products that are CDIC-insured and against products that are CompCorp-protected. In conceptual terms, there are three options.

First, we can bring the insurance industry level with CDIC, which is the recommendation of the MacKay task force.

Second, we could bring the level down, which is what I hear you saying, and work with the government as the lender of last resort.

Third, we could remove deposit insurance completely, and let the consumer make decisions. The playing field would still be level, and there are jurisdictions in the world which do not provide deposit insurance.

I have come back to my first question. Is the insurance industry unable to compete with the banking industry for savings deposits because CDIC creates an unlevel playing field?

Mr. Morson: This is better left to the industry, I think, as a competitive consideration. There are two ways in which they have addressed that, however. First, they do have some anecdotal evidence of that, which I think was provided to the MacKay task force.

Surveys have been done. The chairman is somewhat sceptical of them, but they have been done a number of times, and they have demonstrated a problem.

The problem is of particular concern in bad times. You mentioned the three solutions. From our point of view, either ratcheting up government support of CompCorp or ratcheting down government support of deposit-taking would level the playing field. We do not think that getting rid of deposit insurance would do that, however. If co-insurance has not worked, getting rid of deposit insurance completely probably would not work, either.

Senator Austin: When the hardship committee was set up, my understanding was that the insurance industry's obligation to support it with funding was a business decision. There was no legal obligation to provide those funds.

Mr. Morson: That is correct, yes.

long terme, les rentes à long terme et certains produits cumulés ont été conservés et la reprise de l'économie canadienne nous a permis de réaliser dans de bonnes conditions ces éléments d'actif à long terme. Voilà de manière générale comment nous avons procédé.

Le sénateur Austin: La recommandation du groupe de travail qui vise à regrouper les deux organismes part selon moi de la nécessité de renforcer la concurrence, principe qui régit toutes les recommandations du groupe de travail. Le groupe de travail n'avance rien qui puisse démontrer que la concurrence est insuffisante dans ce secteur, et je me demande ce que vous en pensez.

Ainsi que l'a déclaré notre président, rien ne prouve que le consommateur penche en faveur de produits assurés par la SADC et se détourne des produits protégés par la SIAP. Concernant la marche à suivre, il y a trois possibilités.

La première consiste à porter le niveau de protection dans le secteur de l'assurance au niveau de celui de la SADC, ce qui est la recommandation du groupe de travail.

La deuxième consiste à rabaisser ce niveau de protection, ce que je vous entends proposer, et à collaborer avec le gouvernement pour qu'il serve de prêteur en dernier recours.

La troisième consiste à supprimer purement et simplement l'assurance-dépôts et à laisser le consommateur prendre les décisions. Les règles du jeu seraient les mêmes pour tous et il y a des pays dans le monde qui ne prévoient pas d'assurance-dépôts.

J'en reviens à ma première question. Le secteur de l'assurance est-il incapable de concurrencer les banques en ce qui a trait au placement de l'épargne étant donné que la SADC fausse les règles du jeu?

M. Morson: Je pense qu'il est préférable de laisser aux entreprises du secteur le soin de se prononcer sur les questions de concurrence. Elles l'ont fait cependant de deux manières. Tout d'abord, elles peuvent effectivement citer des exemples qui démontrent cette réalité, exemples qu'elles ont communiqués au groupe de travail MacKay.

Des sondages ont été faits. Le président reste assez sceptique à leur sujet, mais ils ont été réalisés à plusieurs reprises et ils ont montré qu'il y avait un problème.

Le problème est particulièrement inquiétant lorsque la conjoncture est mauvaise. Vous avez évoqué les trois solutions possibles. À notre avis, on peut mettre tout le monde sur le même pied, soit en renforçant l'appui apporté par le gouvernement à la SIAP, soit en réduisant l'appui qu'il fournit aux établissements de dépôts. Nous ne pensons pas cependant que l'on puisse y parvenir en se débarrassant de l'assurance-dépôts. La coassurance n'ayant pas fonctionné, il est peu probable par conséquent qu'une suppression totale de l'assurance-dépôts donne des résultats.

Le sénateur Austin: Lorsque le comité chargé de se pencher sur les cas d'urgence a été mis sur pied, je crois savoir que l'obligation que s'est faite le secteur de l'assurance de le financer était une décision commerciale. Il n'était aucunement obligé en droit de fournir ces crédits.

M. Morson: Oui, c'est exact.

Senator Austin: If the interest environment had been different, it would have been a larger hurdle for the industry to deal with.

Mr. Morson: We would have dealt with it in the same way, it is just that there would have been a lot more consumer stories. I think it is amazing that, with a failure of this size, so few, if any, consumer stories of hardship got into the press. With the interest environment being different, I can understand that there would be an awful lot of pressure for moving fast.

Senator Austin: One feature of the recommendation and your own position is that, if the government is lender of last resort, the industry does not have to produce the liquidity. It may have to prony-up to the liability at some point, but it does not have to produce the liquidity. That would be the advantage that the industry is seeking.

Mr. Morson: There is an economic issue in there, too. Not providing funds on demand probably saves money in the longer term, and it is the policyholders of strong companies who are paying for it. There is a difficult issue in there.

Senator Austin: One of the underlying competition issues relates to large and small institutions within the system; the CDIC system, for example. As you know, the large banks argue that this is unnecessary and simply a subsidy for smaller financial institutions. If you want to encourage competition, however, that is an okay situation. In the insurance industry, how do you deal with the competitive situation between the large and smaller institutions?

Mr. Morson: We do have a similar problem. There are 138 life insurance companies operating in Canada — direct writing companies — and the system is working at this point in time. The industry is becoming more concentrated, however. Now the seven largest companies have perhaps 60 per cent of the business because of the mergers that have taken place, and these issues will come up more. So far our system has worked, though.

Senator Austin: If you buy the philosophy of the MacKay report, which is to stimulate and create new competition, then any system we recommend should have the capacity to shelter small institutions. That is my observation. You do not have to respond to that

Senator Angus: My question is a follow-up to Confederation's liquidation. I think they had been issuing commercial papers, and they have defaulted on quite a few. Do you have any knowledge of that? Did they pay these back?

Mr. Dunning: No, the commercial paper holders and the subordinated debt holders are the major losers at this time in

Le sénateur Austin: Si la conjoncture avait été différente en ce qui concerne les taux d'intérêt, l'obstacle aurait été plus difficile à surmonter dans le secteur.

M. Morson: Nous aurions néanmoins procédé de la même manière, mais l'on aurait entendu davantage parler de certains cas particuliers. Je considère qu'il est tout à fait étonnant qu'à l'issue d'une faillite de cette ampleur, il y ait si peu, si tant est qu'il y en ait eu, de consommateurs qui aient fait connaître leurs difficultés à la presse. Avec des taux d'intérêt différents, je veux bien croire que des pressions énormes se seraient exercées pour qu'on accélère la procédure.

Le sénateur Austin: L'un des aspects de la recommandation, qui rejoint votre propre position, c'est que si le gouvernement est le prêteur en dernier recours, les entreprises du secteur n'ont pas à disposer des liquidités. Il faudra peut-être bien à un moment donné qu'elles apurent le passif, mais sans avoir à disposer immédiatement des liquidités. C'est l'avantage recherché par votre secteur.

M. Morson: Il y a là aussi un enjeu économique. Le fait de ne pas avoir à fournir les fonds à la demande permet probablement d'économiser de l'argent à long terme, et ce sont les titulaires de polices d'assurance des sociétés en bonne santé qui paient ce service. Il s'agit là d'une question difficile.

Le sénateur Austin: L'une des questions sous-jacentes relatives à la concurrence se rapporte aux petits et aux gros établissements au sein du système; celui de la SADC, par exemple. Vous n'ignorez pas que les grosses banques soutiennent que cette mesure est inutile et revient tout simplement à subventionner les petits établissements financiers. Si l'on veut favoriser la concurrence, par contre, c'est une très bonne chose. Dans le secteur de l'assurance, comment faites-vous face au problème de concurrence entre les gros et les petits établissements?

M. Morson: Nous avons le même problème. Il y a 138 sociétés d'assurance-vie qui exercent leurs activités au Canada — des entreprises qui accordent directement des polices — et le système fonctionne à l'heure actuelle. Toutefois, la concentration est de plus en plus forte dans notre secteur. Aujourd'hui, les sept plus grosses sociétés ont quelque 60 p. 100 du marché en raison des fusions qui ont eu lieu, et le problème va de plus en plus se poser. Jusqu'à présent, cependant, notre système a fonctionné.

Le sénateur Austin: Si vous adoptez le principe du rapport MacKay, qui est de renforcer la concurrence et d'encourager les nouveaux arrivants, tout système que nous serons amenés à recommander devra protéger les petits établissements. C'est ce que je peux observer. Vous n'avez pas à me répondre sur ce point.

Le sénateur Angus: Ma question porte encore sur la liquidation de la Confédération-Vie. Je pense que l'on avait signé des effets de commerce et que dans un certain nombre de cas il y a eu des défaillances. En avez-vous eu connaissance? Qui s'est chargé de rembourser?

M. Dunning: Non, les détenteurs des effets de commerce et les créanciers non privilégiés sont les grands perdants à l'heure

Confederation Life. They are unlikely to get paid, although they may receive a small amount.

Senator Angus: You mentioned the amount of money that was left on hand. I understand that amount is segregated for policyholders?

Mr. Dunning: No, in fact that is a surplus over what is reserved for Canadian policyholders.

Senator Angus: Over and above necessary reserves?

Mr. Dunning: Yes, we believe that we can pay all our Canadian policyholders and still have a surplus. That surplus will then be used to help meet the obligations to U.S. policyholders. If both sets of policyholders' obligations are met, there may be some money left for the junior creditors, including the commercial paper holders and the subordinated debt holders.

Senator Angus: What is the amount of those in Canada?

Mr. Dunning: I do not know the amount in Canada. There is between \$500 million and \$1 billion worth of junior creditors.

Senator Angus: As you can see, Mr. Chairman, the picture is not so rosy. The amount is between \$500 million and \$1 billion.

The Chairman: I knew it was a sizeable number.

Senator Angus: It is a regulatory fiasco.

The Chairman: As I said however, the picture is better, in comparison with where we were at the beginning.

Thank you very much, gentlemen, for coming, we appreciate that you took the time to be with us.

Mr. Morson: Thank you very much.

The Chairman: Senators, our next witness is Mr. Keith Martell, who is the Chair of the First Nations Bank of Canada. Some of you may recall that the idea of the First Nations Bank of Canada was discussed with the committee back in 1992 or 1993. It was not the focus of a set of hearings, but the idea was discussed. I can remember discussing it in particular with the TD Bank, which has since helped in the launch of the institution.

Thank you very much for coming, Mr. Martell. We are glad to be in your home — at least I believe this is where your head office is. Is that right?

Mr. Keith Martell, Chair of the Board, First Nations Bank of Canada: Yes, you are in the hometown of the head office of the First Nations Bank of Canada.

The Chairman: We would like to hear your opening comments, and then we will ask you a number of questions. Perhaps you might just take two minutes to tell us how the First Nations Bank has proceeded since it was incorporated four years ago.

actuelle dans l'affaire de la Confédération-Vie. Il est peu probable qu'ils soient remboursés mais ils pourraient éventuellement recevoir de petites sommes.

Le sénateur Angus: Vous avez parlé du montant qui a été dégagé. Je crois savoir que ce montant est mis de côté à l'intention des titulaires de polices d'assurance?

M. Dunning: Non, il s'agit en fait d'un excédent par rapport à la provision qui est faite pour les titulaires canadiens de polices d'assurance.

Le sénateur Angus: En plus des provisions indispensables?

M. Dunning: Oui, nous estimons pouvoir payer tous nos titulaires canadiens de polices d'assurance et enregistrer en plus un excédent. Cet excédent nous aidera alors à accomplir nos obligations vis-à-vis des titulaires de polices d'assurance des États-Unis. Si ces deux types d'obligations envers les titulaires de polices d'assurance sont remplis, il pourra rester un peu d'argent pour les créanciers non privilégiés, notamment les détenteurs d'effets de commerce et les créanciers de second rang.

Le sénateur Angus: Quel en est le montant au Canada?

M. Dunning: Je n'en connais pas le montant au Canada. Il y a entre 500 millions et 1 milliard de dollars de créances non privilégiées.

Le sénateur Angus: Comme vous pouvez le voir, monsieur le président, tout n'est pas aussi rose. Le montant se situe entre 500 millions et 1 milliard de dollars.

Le président: Je savais que c'était une quantité importante.

Le sénateur Angus: C'est un fiasco du point de la vue de la réglementation.

Le président: Comme je vous l'ai dit, toutefois, la situation s'est améliorée par rapport à ce qu'elle était au départ.

Merci, messieurs, d'être venus, nous sommes heureux que vous ayez pris le temps de venir parmi nous.

M. Morson: Je vous remercie.

Le président: Sénateurs, le témoin suivant est M. Keith Martell, le président de la First Nations Bank of Canada. Certains d'entre vous se souviennent peut-être que l'on a discuté au sein de ce comité, en 1992 ou en 1993, la possibilité de créer la First Nations Bank of Canada. Ce n'était pas l'objet de cette série d'audiences, mais on en avait évoqué la possibilité. Je me souviens en particulier d'en avoir discuté avec la Banque TD, qui depuis lors a contribué à lancer cet établissement.

Merci d'être venu, monsieur Martell. Nous sommes heureux d'être chez vous — du moins je pense que c'est ici que se trouve votre siège social. C'est bien ça?

M. Keith Martell, président du conseil, First Nations Bank of Canada: Oui, vous êtes dans la ville qui abrite le siège social de la First Nations Bank of Canada.

Le président: Nous allons entendre votre exposé, et nous vous poserons ensuite un certain nombre de questions. Vous pourriez peut-être nous dire en deux minutes ce qu'a fait la First Nations Bank depuis sa constitution il y a quatre ans.

Mr. Martell: I just want to thank the committee for the invitation to appear before you this morning. I believe that the structure, processes, and operations of the First Nations Bank are very unique in the Canadian financial services sector. I also believe that the type of institution that we operate for a specialized market of First Nations people in the country really provides some of the competition recommended by the task force report.

I will talk a bit about our structure and operations, and give you an idea as to how we operate. Then perhaps I will talk about the specific recommendations that we think will either impact or support our future development of the bank.

I am the chair of the board of directors of the First Nations Bank of Canada. We are one of only 11 national chartered banks in this country. In my opinion, the report recommendations, if taken in their entirety, offer a fair and balanced approach to the evolution of the Canadian financial services sector. I believe our bank and our customers will benefit from the application of the report's recommendations.

To understand how a small niche player can benefit from this restructuring of the playing field, I believe it is important to understand the structure of our bank and the goals and aspirations of the founders of our institution. We, as I said, are a very unique institution. We were created as an economic venture, working together with the TD Bank. We are, though, on a self-imposed plan to become an independent, widely-held national aboriginal financial institution. That is a very important phrase, "widely-held national aboriginal institution".

We are clearly a niche player, but we believe that the Canadian economy has the scope and size to make us viable, to allow us to offer the products and services that we need to offer, and to give our shareholders a return on their investment. We are confident that the recommendations of the report will enable our development stage, in partnership with the TD Bank, to proceed at the pace that we have planned. We are also confident that the recommendations will enable us to be a stronger, more independent financial institution after our partnership with TD ends, and we become fully independent.

The first explanation I always have to give is why — that is, what is the philosophy behind the First Nations Bank? Why do aboriginal people want their own bank? Why not just invest in one of the Canadian financial institutions, or better yet, be a customer and have them serve you and your needs?

Historically, the chartered banks were created when a community or a group of business interests saw a need for financial services that were not available from the existing institutions. One of the predecessors of the Toronto-Dominion

M. Martell: Je tiens à remercier les membres du comité de nous avoir invités à comparaître ce matin. Je pense que la structure, les mécanismes et le fonctionnement de la First Nations Bank sont bien particuliers au sein du secteur canadien des services financiers. Je considère aussi que le type d'établissement que nous exploitons sur le marché spécialisé des Premières nations de notre pays alimente vraiment la concurrence conformément aux recommandations faites par le rapport du groupe de travail.

Je vous dirai quelques mots de notre structure et de notre exploitation pour vous donner une idée de la façon dont nous fonctionnons. Je pense ensuite évoquer les recommandations précises qui à notre avis doivent à la fois influencer et appuyer le développement de notre banque à l'avenir.

Je suis le président du conseil d'administration de la First Nations Bank of Canada. Nous sommes l'une des 11 banques à charte nationales de notre pays. À mon avis, les recommandations du rapport, lorsqu'on les envisage dans leur globalité, reflètent de manière juste et équilibrée l'évolution du secteur canadien des services financiers. J'estime que notre banque et que nos clients tireront profit de l'application des recommandations du rapport.

Pour bien comprendre dans quelle mesure un opérateur qui occupe un petit créneau sur le marché peut tirer profit de sa restructuration, je considère qu'il est important que l'on penche sur la structure de notre banque et sur les objectifs et les aspirations des fondateurs de notre établissement. Cet établissement, je le répète, est tout à fait particulier. Nous avons été créés en tant que société en participation avec la Banque TD. Nous nous sommes cependant imposés l'obligation de devenir un établissement financier autochtone national indépendant dont les actions seront largement diffusées dans la communauté. C'est une précision très importante: «établissement autochtone national dont les actions sont largement diffusées dans la communauté».

Nous occupons de toute évidence un créneau spécialisé, mais nous estimons que l'économie canadienne a une taille et une envergure suffisante pour que nous soyons viables et pour que nous puissions offrir les produits et les services que nous avons à offrir en conférant à nos actionnaires un bon rendement sur leur investissement. Nous sommes convaincus que les recommandations du rapport nous permettront de nous développer en partenariat avec la Banque TD au rythme que nous avons prévu. Nous sommes aussi convaincus que les recommandations nous permettront de devenir un établissement financier plus fort et plus indépendant lorsque notre partenariat avec TD prendra fin et lorsque nous serons pleinement indépendants.

La première explication qu'il me faut toujours donner c'est pourquoi — en l'occurrence, quelle est la philosophie à la base de la First Nations Bank? Pour quelle raison les Autochtones veulent avoir leur propre banque? Pourquoi ne pas prendre tout simplement une participation dans un établissement financier canadien ou, mieux encore, être un simple client et se faire servir en fonction de ses besoins?

Par le passé, on a établi des banques à charte chaque fois qu'une collectivité ou qu'un groupement de gens d'affaires avait besoin de services financiers que ne pouvaient pas dispenser les établissements existants. La Banque de Toronto a été l'un des Bank was the Bank of Toronto. It was formed in 1855 by a group of Ontario flower producers, who saw that their existing banks did not serve their needs for growth and expansion. The Bank of Toronto, like many of the other banks formed at this time, grew and flourished with the Canadian economy as Confederation established a country. These institutions grew with our country to be the global institutions that we see today.

In Canada, the First Nations are at a point where we perceive a need for a financial institution that will grow, merge, and flourish with our emerging economies. In essence, our economies are not very different from Canada's economy in 1867. We are the base level, and we are beginning to grow, to develop, and to diversify. We see this institution as an important step towards the economic self-sufficiency of aboriginal people, and we see economic self-sufficiency as a major step toward political self-determination.

That is the philosophy behind our bank. That is why our founders wanted us to establish a national chartered bank that would serve aboriginal people.

The history of how the bank was formed is also interesting. In 1982 the Federation of Saskatchewan Indian Nations established the Saskatchewan Indian Equity Foundation, which was the first Aboriginal Capital Corporation in Canada. It was established because they saw a lack of capital to develop and expand First Nations businesses.

The First Nations people had no credit ratings, very little equity, no history in business operations, and very little experience with financial institutions. At this time, then, we were starting to get control of our own economies, get control of the finances at the First Nations level, and we had very little ability to develop the businesses that served our communities. The stores in our communities were being run by people from outside of those communities. The buses were being purchased by Indian Affairs, and run by Indian Affairs. There was very little ownership of any business enterprises on our First Nations.

The Saskatchewan Indian Equity Foundation was successful. It grew to a capital base of over \$7 million in the 12 years after it was established in the early 1980s, and it issued and recovered loans of over \$30 million. Our studies estimate that it created 3,000 jobs in First Nations in Saskatchewan alone. It also achieved — and this is very important — a loan loss ration of less than 1 per cent by 1995. It was no longer a development loan fund; it was really a commercial loan fund.

Beginning in 1993, the Saskatchewan Indian Equity Foundation saw a need to grow its Aboriginal Capital Corporation to meet the needs of its customers and of First Nations businesses in Saskatchewan. SIEF met with a number of major financial

prédécesseurs de la Banque Toronto-Dominion. Elle a été constituée en 1855 par un groupe d'horticulteurs qui trouvaient que leurs banques ne répondaient pas à leurs besoins de croissance et d'expansion. La Banque de Toronto, comme bien d'autres banques créées à cette époque, s'est développée avec l'économie canadienne à mesure que la Confédération devenait un pays. Ces établissements se sont développés en même temps que notre pays et sont devenus les sociétés d'envergure mondiale que nous connaissons aujourd'hui.

Au Canada, les Premières nations en sont arrivées au point où nous sentons la nécessité de nous doter d'un établissement financier qui va croître, fusionner et se développer en même temps que nos économies naissantes. En substance, ces économies ne sont pas très différentes de celles du Canada en 1867. Nous partons de la base et nous commençons à croître, à nous développer et à nous diversifier. Cet établissement doit être pour nous un pas important sur la voie de l'autonomie économique des autochtones et nous considérons l'autonomie économique comme un grand pas vers l'autodétermination politique.

Voilà la philosophie qui sous-tend notre banque. C'est pourquoi nos fondateurs ont voulu que nous établissions une banque à charte nationale servant les intérêts des autochtones.

L'histoire de la création de la banque est elle aussi intéressante. En 1982, la Fédération des nations indiennes de la Saskatchewan a créé la Saskatchewan Indian Equity Foundation, la première société financière autochtone au Canada. Cette création répondait à la nécessité de pallier le manque de capitaux visant à assurer le développement et l'expansion des entreprises des Premières nations.

Les gens des Premières nations n'avaient pas de cote de crédit, très peu de capitaux propres, aucune expérience des entreprises et très peu d'expérience des établissements financiers. À l'époque cependant, nous commencions à prendre le contrôle de notre propre économie, de nos finances au niveau des Premières nations, et nous n'avions pas vraiment les moyens de développer les entreprises dont avaient besoin nos collectivités. Les magasins, au sein de nos collectivités, étaient exploités par des gens venus de l'extérieur. Les autobus étaient achetés par le ministère des Affaires indiennes, et exploités par ce ministère. Il y avait très peu de membres de nos Premières nations qui possédaient une entreprise, quelle qu'elle soit.

La Saskatchewan Indian Equity Foundation a eu du succès. Elle a progressé au point d'avoir un capital de 7 millions de dollars 12 ans après sa création au début des années 80 et elle avait consenti à recouvrer des prêts pour un montant de plus de 30 millions de dollars. Les études que nous avons faites nous permettent d'évaluer à 3 000 le nombre d'emplois créés pour les Premières nations dans la seule Saskatchewan. Cet établissement a par ailleurs réalisé — c'est très important — un taux de pertes sur prêts de moins de 1 p. 100 en 1995. Ce n'était plus une caisse de prêts de développement; c'était devenu en fait une caisse de prêts commerciaux.

Au début de l'année 1993, la Saskatchewan Indian Equity Foundation a reconnu la nécessité de développer sa société de financement autochtone pour répondre aux besoins de ses clients et des entreprises des Premières nations en Saskatchewan. La institutions to seek a partnership for the development of a full-service chartered bank. The options at this time were to go for a regional trust company, a regional credit union concept, or a national bank.

When we assessed the history of small regional-based institutions in one sector of the economy, we thought that a national bank that included the scope of the aboriginal economy across the country was what we needed in order to make our institutions successful. Two proposals from existing institutions were accepted, and, after due diligence was completed, we accepted TD's offer to be our partner in creating this institution.

Negotiations with the TD Bank for the formation of this venture were started in 1994, and we received our Letters Patent of Incorporation under the Bank Act on November 19, 1996.

The structure of this bank was finely crafted to meet the needs of the Bank Act. It allows for the initial control and operations to pass from TD to the First Nations investors over a period of time. It recognizes the value of TD's experience, systems and technology in the creation phase of the bank. It also recognizes the market accessibility, the impetus of our customers to deal with their own institution, and the knowledge that our First Nations staff and board of directors have in serving First Nations people in Canada.

The operations of the First Nations Bank are open to all customers, aboriginal and non-aboriginal. We have personal and corporate services, and we even have some government clients.

Through the partnership with TD, services will initially be available through all 949 TD branches. Our advantage is that we have the services, the systems, the products, and the customer access of a national chartered bank, even though we are a very regionalized, specialized niche player in the market.

I will now deal with some of the task force recommendations. I believe the most talked-about aspect of the task force is the recommendations for the assessment of the proposed bank mergers. I agree with the report, in that these mergers can be a valid business strategy to develop banks into world class competitors. The report recommendations that ensure a strong, competitive, domestic financial services sector are fundamentally the most important issues, however.

My investors and my customers are First Nations people. Their economy is still local, as are their issues. They have local service needs. They have domestic investment and cross-investment requirements across the First Nations in Canada. The operations of

SIEF a rencontré un certain nombre de grands établissements financiers pour chercher à mettre en place, dans le cadre d'un partenariat, une banque à charte offrant l'intégralité des services. Le choix qui s'offrait à l'époque était soit de constituer une société de fiducie régionale, soit une caisse de crédit régionale, soit une banque nationale.

En passant en revue les résultats obtenus par le passé par les petits établissements régionaux dans un secteur donné de l'économie, nous en sommes venus à la conclusion qu'une banque nationale s'insérant dans l'économie autochtone à l'échelle du pays s'imposait si l'on voulait que nos établissements aient du succès. Deux projets présentés par des établissements en place ont été acceptés et, après avoir étudié à fond la question, nous avons retenu l'offre de TD, qui est devenue notre partenaire pour créer cet établissement.

Les négociations menées avec la Banque TD en vue de créer cette entreprise en participation ont débuté en 1994 et nous avons reçu notre charte constitutive, en vertu des dispositions de la Loi sur les banques, le 19 novembre 1996.

La structure de notre banque a été élaborée avec soin pour répondre aux exigences de la Loi sur les banques. Elle autorise la Banque TD à transmettre dans un délai donné aux investisseurs des Premières nations le contrôle exercé à l'origine ainsi que la conduite de l'exploitation. Elle reconnaît l'importance de l'expérience, des systèmes et de la technologie de TD lors de l'étape de création de la banque. Elle reconnaît aussi l'existence des débouchés, l'intérêt qu'ont nos clients à disposer de leur propre établissement et les connaissances de notre personnel et du conseil d'administration des Premières nations lorsqu'il s'agit de servir les ressortissants des Premières nations au Canada.

Les services de la First Nations Bank sont à la disposition de tous les clients, autochtones ou non. Nous avons des services s'adressant aux particuliers et aux entreprises et nous avons même certains clients institutionnels.

Grâce au partenariat avec TD, les services ont pu être dispensés à l'origine par l'intermédiaire des 949 succursales de TD. L'avantage pour nous est de pouvoir disposer des services, des réseaux, des produits et des possibilités d'accès de nos clients à une banque à charte nationale même si nous ne sommes qu'un établissement très régional occupant un créneau spécialisé sur le marché.

Je vais maintenant aborder certaines recommandations du groupe de travail. Je considère que la recommandation du groupe de travail qui a le plus fait parler d'elle est celle qui porte sur l'évaluation des fusions bancaires proposées. Je souscris aux conclusions du rapport, qui affirme que ces fusions peuvent constituer d'intéressantes stratégies commerciales visant à faire des banques des concurrents d'envergure mondiale. Les recommandations du rapport qui visent à mettre en place un secteur national des services financiers solide et concurrentiel n'en sont pas moins celles qui sont les plus fondamentales.

Mes investisseurs et mes clients sont des gens des Premières nations. Leur économie reste locale et leurs préoccupations le sont aussi. Ils ont des besoins de services locaux. Ils font des placements internes et ont besoin de faire des placements croisés a bank in Southeast Asia, South America, Africa or Europe are not as important to my customers as they may be to some of the investors and customers of the large chartered banks.

Having said this, my opinion is that mergers will not be a detriment to the development of our institution. Our interests lie in lowering the operating costs of our partner bank, and we believe that that will be accomplished through the mergers. Our customers and our bank will benefit from the lower costs of the merged banks, whether achieved through increased application of technology, or by the economies of scale that we believe they will achieve through the mergers.

Second, in our development phase our customers will benefit from expanded access to services through the increased number of branches our merged partner will have. We will be better represented in some sectors and parts of Canada where TD currently does not have branches, and where we have not yet expanded.

Lastly, our bank will continue to focus on the needs of our customers, not on the merging process. I am a chartered accountant by training, and I have been through a number of mergers in the accounting industry.

As I see it, every time there is another merger, you get another spinoff of a local or regional firm. That spinoff can better address the issues of its customers. It can focus on what the customer needs, and provide the cost, the consistent people, the service, and the products that customers want.

I do not believe that the merged banks will retain their merged market share, and we can benefit from that in our target markets. I also think that the effects of the mergers will be positive for the First Nations Bank of Canada.

Some of the specific recommendations of the task force deal with what we would call levelling or restructuring the playing field in which we operate. Such recommendations are very important to a start-up institution such as ours.

The recommendation to eliminate the minimum \$10 million of capital would provide more flexibility for banks in the development stage. Even though we are a very small institution and are not using our capital to its full extent to leverage and to provide return to our investors, we are required to input a minimum \$10 million capital right from the beginning.

The recommended ten-year capital tax holiday would also be extremely beneficial to a start-up institution such as ours. Currently the First Nations Bank of Canada will pay hundreds of thousands of dollars in capital tax before a return of profit for our investors. This is a significant barrier to entry in the industry. This is especially true for a Saskatchewan-based chartered bank, because Saskatchewan adds another capital tax on top of the federal capital tax.

avec les autres Premières nations du Canada. Les activités bancaires dans le Sud-Est asiatique, en Amérique du Sud, en Afrique ou en Europe n'ont pas autant d'importance pour mes clients qu'elles en ont pour certains investisseurs et clients des grandes à charte.

Cela dit, je considère que les fusions ne se feront pas au détriment du développement de notre établissement. Nous avons intérêt à ce que les frais d'exploitation de la banque qui est notre partenaire baissent et nous estimons que cela sera facilité par les fusions. Nos clients et notre banque profiteront de la baisse des coûts des banques ayant fusionné, que cela se fasse par un recours accru à la technologie ou grâce aux économies d'échelle que vont procurer à notre avis ces fusions.

En second lieu, lors de notre étape de développement, nos clients vont bénéficier d'un accès accru aux services grâce à l'augmentation du nombre de succursales de notre partenaire après la fusion. Nous serons mieux représentés dans certains secteurs et certaines régions du Canada, là où TD n'a pas encore de succursales ou ne s'est pas encore développée.

Enfin, notre banque continuera à privilégier les besoins de ses clients sans s'occuper de la fusion. J'ai une formation de comptable agréé et j'ai pu assister à un certain nombre de fusions dans le secteur comptable.

D'après ce que je peux voir, chaque fois qu'il y a eu fusion, on voit apparaître par ailleurs une entreprise locale ou régionale. Ces nouvelles entreprises sont mieux à même de répondre aux besoins de leurs clients. Elles sont en mesure de privilégier les besoins des clients et d'offrir les prix, la constance au niveau du personnel, le service et les produits que veut le client.

Je ne pense pas que les banques ayant fusionné vont pouvoir conserver leur part du marché, et nous pourrons en profiter dans nos créneaux spécialisés. Je pense aussi que les conséquences des fusions seront positives pour la First Nations Bank of Canada.

Certaines recommandations bien précises du groupe de travail portent sur ce que l'on peut appeler la restructuration ou la remise à niveau du secteur dans lequel nous opérons. Ces recommandations sont très importantes pour un établissement qui démarre comme le nôtre.

La recommandation visant à supprimer le capital minimum de 10 millions de dollars va offrir une plus grande marge de manoeuvre aux banques qui en sont à leur premier stade de développement. Même si nous ne sommes qu'un très petit établissement et si nous n'utilisons pas la totalité de nos capitaux comme levier pour procurer un rendement à nos investisseurs, nous sommes tenus d'avoir dès le départ un capital de 10 millions de dollars.

Le délai d'exonération de 10 ans qui est recommandé en matière d'impôt sur le capital sera aussi extrêmement bénéfique pour un petit établissement comme le nôtre qui démarre. À l'heure actuelle, la First Nations Bank of Canada paie des centaines de milliers de dollars en impôt sur le capital avant que nos investisseurs puissent obtenir un rendement. Il s'agit là d'un gros obstacle à surmonter pour une entreprise qui arrive sur le marché. C'est d'autant plus vrai pour les banques à charte implantées en

The recommendation for expanded functionality of the ATM network would be a positive development for smaller banks. It would open access to the larger network of ATMs. It would also provide more options for our customers, and provide us with access to those customers without the heavy capital cost of establishing a widely distributed ATM network of our own.

The report also suggests a reduced regulatory administrative burden commensurate with the size of the institution. This would be a very welcome recommendation. Currently we have the same complex regulatory and reporting processes applied to our small institution as are applied to the largest banks in Canada. It is a very heavy administrative burden on the small institution.

The report also recommends that a regulated widely-held institution could hold up to 100 per cent of the shares of another regulated institution. This would allow for a special circumstance like the Toronto-Dominion assistance in the development of the First Nations Bank.

Although we hold true to the goal of independence from TD, we also recognize that right now the Bank Act restricts TD's investment in our institution to a ten-year period. This recommendation would not change our goal of independence, but it would provide more flexibility in ensuring that, when we do want to part company with the TD, we will be able to be successful on our own.

The First Nations Bank depends on the TD bank to clear the electronic infrastructure that is increasingly owned and operated by a few large banks in Canada. Fair competition for customers should be a factor of customer service — that is, the selection of products and the service provided. The cost of clearing services should not provide unfair access to the clearing systems and operations of a financial institution in Canada.

There is one last issue that applies specifically to the aboriginal community or other inner-city, economically-disadvantaged groups. In the United States there is a Community Reinvestment Act environment. U.S. institutions have to prove to the central regulator that they do not only skim the best businesses out of communities, and avoid the actual business of banking in those communities. They have to prove that, when they serve a community, they serve all the needs of that community.

Saskatchewan que la Saskatchewan ajoute son propre impôt sur le capital à l'impôt fédéral correspondant.

La recommandation qui vise à élargir le fonctionnement du réseau de guichets automatiques aura des effets positifs sur les petites banques. Elle nous donnera accès au réseau élargi des guichets automatiques. Les possibilités de choix de nos clients augmenteront en conséquence et nous pourrons avoir accès à ces clients sans avoir à faire les énormes investissements nécessaires à l'établissement de notre propre réseau de guichets automatiques installés à grande échelle.

Le rapport propose par ailleurs qu'on réduise le fardeau de la réglementation administrative en fonction de la taille de l'établissement. Cette recommandation est tout à fait la bienvenue. À l'heure actuelle, les petits établissements comme le nôtre sont soumis aux mêmes mécanismes complexes de réglementation et de comptes rendus que ceux qui s'appliquent aux grandes banques canadiennes. C'est un très lourd fardeau administratif pour les petits établissements.

Le rapport recommande par ailleurs qu'un établissement réglementé dont les actions sont largement diffusées dans le public puisse détenir jusqu'à 100 p. 100 des actions d'un autre établissement réglementé. Cette mesure autoriserait certaines situations particulières telles que l'aide apportée par la Banque Toronto-Dominion au développement de la First Nations Bank.

Même si nous sommes déterminés à atteindre notre objectif d'indépendance vis-à-vis de TD, nous reconnaissons en même temps qu'à l'heure actuelle la Loi sur les banques limite à 10 ans la période d'investissement de TD dans notre établissement. Cette recommandation ne remettrait pas en cause notre objectif d'indépendance, mais elle nous procurerait une plus grande marge de manoeuvre en nous garantissant que le jour où nous déciderons de nous séparer de TD, nous serons en mesure de réussir par nos propres moyens.

La First Nations Bank doit compter sur les services de la Banque TD pour opérer les compensations au moyen de l'infrastructure électronique qui, de plus en plus, est possédée et exploitée par quelques grosses banques au Canada. Pour que la concurrence soit équilibrée, il faut que ce soient les services fournis aux clients qui soient déterminants — en l'occurrence, le choix des produits et des services fournis. Il ne faut pas que les services de compensation ne permettent pas à tous les établissements financiers du Canada d'accéder dans les mêmes conditions aux mécanismes de compensation.

Il y a une dernière question qui s'applique précisément à la collectivité autochtone et aux autres groupes économiquement défavorisés à l'intérieur des villes. Aux États-Unis, il y a la Community Reinvestment Act. Les établissements des États-Unis doivent démontrer au responsable de la réglementation du pouvoir central qu'ils ne se contentent pas d'écrémer les activités les plus rentables au sein des collectivités en évitant en fait les véritables opérations bancaires. Ils sont tenus de leur démontrer que lorsqu'ils sont implantés au sein d'une collectivité, ils répondent à tous les besoins de celle-ci.

This process, if applied in Canada, would serve niche players like the First Nations Bank of Canada by compelling the larger banks to be competitive in all aspects of our niche market. If they are going to seek the more profitable sectors of the business, they must also be there to provide capital for the housing, the car loans, and the consumer loans that the people in our communities rely on.

This is something that was a major impetus towards creating the First Nations Bank. Once the treaty land entitlement process became established in Saskatchewan, and \$450 million-odd dollars were dropped in as capital to First Nations, the banks were very interested in doing business with our communities. Before this they were not as interested. Our communities soon found out that they were very interested in managing and taking that \$450 million on deposit, but were much less interested in the development of a store or in loaning capital to a bus driver, or in starting up a new logging venture in northern Saskatchewan.

These are my takes on some of the specific recommendations. I would be happy to answer any questions you may have.

Senator Austin: Thank you for your presentation. The origins of the bank go back to when I was Minister of Social Development, and it is really fascinating to see how far the organization has come. There are a few issues that I want to take up with you. First of all, how do you structure loans to loan applicants in terms of the size of the loan and the risk profile?

You have an excellent record of recovering your lending. You have what would normally be considered to be a somewhat higher risk profile, because you are dealing with small enterprise. Do you have a special model in this particular case for deciding what your risk acceptability is?Is it different from the larger banks?

Mr. Martell: When lending to First Nations people, a lot of the banks say, "Well, we cannot get security on a house in northern Saskatchewan so we cannot put a mortgage on that community." We do not see ourselves as being in the real estate business. We see ourselves as being in the business of loaning and recovering capital, paying our shareholders, and operating a financial services network within the community.

We use a lot of existing community structures to allow for that. For instance, we have the band council basically backing individuals. We have also established a housing authority in communities, where individuals can become part of a larger housing authority that retains a base of capital to back mortgages. We are piloting that project in Northern Quebec right now. We use a lot of the community's needs to be part of the economy.

Ce mécanisme, s'il était appliqué au Canada, répondrait bien aux besoins des établissements comme la First Nations Bank of Canada, qui occupe un créneau spécialisé, en obligeant les grosses banques à exercer leur concurrence sur l'ensemble de notre créneau. Si elles veulent profiter des secteurs les plus rentables de notre marché, il leur faudra aussi fournir des capitaux pour le logement, les prêts automobiles et les prêts à la consommation sur lesquels comptent les habitants de nos communautés.

C'est ce qui a largement motivé la création de la First Nations Bank. Une fois que le mécanisme de dévolution des terres aux termes d'un traité a été mis en place en Saskatchewan et que les Premières nations ont reçu un capital de quelque 450 millions de dollars, les banques se sont montrées très intéressées à faire des affaires avec nos collectivités. Jusqu'alors, elles s'en étaient désintéressées. Nos collectivités se sont aperçues qu'elles étaient très intéressées à gérer cet argent et à prendre ces 450 millions de dollars en dépôt mais qu'elles l'étaient bien moins lorsqu'il fallait installer un magasin, prêter de l'argent à un conducteur d'autobus ou contribuer à lancer une nouvelle entreprise de débardage dans le nord de la Saskatchewan.

Voilà ce que j'avais à dire au sujet des différentes recommandations. Je suis tout disposé à répondre aux questions que vous voudrez me poser.

Le sénateur Austin: Merci de votre exposé. La création de la banque remonte à l'époque où j'étais ministre du Développement social et il est tout à fait fascinant de voir tout le chemin qu'a parcouru cette organisation. Il y a quelques points que je voudrais aborder avec vous. Tout d'abord, comment structurez-vous les prêts de vos clients du point de vue de la taille et des risques?

Vous avez obtenu d'excellents résultats sur le plan du recouvrement de vos prêts. Vous avez un profil de risque que l'on peut normalement considérer comme étant plus élevé étant donné que vous avez affaire à de petites entreprises. Avez-vous un modèle particulier dans ce cas précis pour décider de l'ampleur des risques que vous pouvez accepter? Est-ce que c'est différent des grosses banques?

M. Martell: Lorsqu'il s'agit de prêter aux Premières nations, bien des banques disent: «On ne peut pas obtenir une garantie sur une maison du nord de la Saskatchewan et nous ne pouvons pas mettre une hypothèque sur toute une collectivité.» Nous ne considérons pas que nous faisons de l'immobilier. Nous considérons que notre travail, c'est de prêter de l'argent et de recouvrer les prêts, de payer nos actionnaires et d'exploiter un réseau de services financiers au sein de la collectivité.

Nous nous servons pour cela de nombreuses structures communautaires existantes. Ainsi, nous avons des conseils de bande qui cautionnent des particuliers. Nous avons aussi établi des régies du logement au sein des collectivités, dont les particuliers peuvent faire partie et qui disposent d'un certain montant de capitaux pour garantir les hypothèques. Nous pilotons un tel projet en ce moment même dans le Nord du Québec. Nous tirons largement parti du besoin qu'a la collectivité de s'intégrer à l'économie.

If you want to protect your assets from encroachment or security, then you have to recognize that you are going to have less access to capital. The Saskatchewan Indian Equity Foundation established that right from the beginning. They told the people that they were talking to and lending to that they were not just borrowers, but also owners of the institution. We established the same relationship as a First Nations Bank. We expect a lot of the major communities that we do business with to also be investors in the bank, and it is not in their best interests to walk away from loans. We therefore use a lot of those processes to manage risk.

Senator Austin: Peer group pressure within the aboriginal community has a disciplinary effect on economic behaviour?

Mr. Martell: We believe so, yes.

Senator Austin: How do you deal with the management quality issue? Does the bank take a special interest in training, entrepreneurial training for business, and guiding business development? Does it take a more proactive role with these communities and your borrowers than the normal large bank would do?

Mr. Martell: We are not pursuing the role of a development bank. We are a commercial institution, a chartered bank. There are 33 Aboriginal Capital Corporations in Canada, and we will tie heavily into that network because they know the local customer and they know the local people.

The stage of development of most First Nations businesses requires us to be very hands-on in customer service, however. We are going to have to attract management and staff who know their aboriginal communities, can service them, can deal with their issues, and know when they are real issues that are a concern to the bank, and when it is just something that needs some assistance.

Senator Austin: Are you focused on this first ten-year period for a return on equity consideration? I assume you want some return on equity, but, for the time being, are you operating the bank on lower return on equity considerations than a normal commercial bank would do?

Mr. Martell: Yes, we are, and there are two reasons for that. First of all, start-up is a costly process. Second of all, the minimum \$10 million capitalization does not allow us the leverage that other banks would have.

Senator Austin: The gearing-up capacity.

Mr. Martell: Right. Lastly, we are spending a lot of time getting into the communities, and developing systems processes so that we can stand on our own. All of the earnings from the first

Celui qui veut protéger ses biens et obtenir des garanties doit accepter que l'on impose des conditions à l'accès aux capitaux. La Saskatchewan Indian Equity Foundation a établi ce droit dès le départ. Nous avons fait savoir à nos interlocuteurs et aux gens à qui nous prêtions de l'argent qu'ils n'étaient pas seulement des emprunteurs, qu'ils étaient aussi propriétaires de l'établissement. Nous avons établi ces mêmes relations en tant que banque des Premières nations. Nous nous attendons à ce que nombre des principales collectivités avec lesquelles nous faisons affaire soient par ailleurs des investisseurs au sein de la banque et il n'est pas dans leur intérêt de renoncer à rembourser leurs prêts. Nous recourons par conséquent à nombre de ces mécanismes pour gérer le risque.

Le sénateur Austin: Les pressions exercées par le groupe au sein des communautés autochtones imposent donc une certaine discipline pour ce qui est des comportements économiques?

M. Martell: Oui, c'est ce que nous croyons.

Le sénateur Austin: Comment résolvez-vous le problème de la qualité des gestionnaires? Est-ce que la banque accorde un intérêt particulier à la formation, celle des chefs d'entreprises, et à l'encadrement des entreprises au cours de leur développement? Est-ce qu'elle joue un rôle plus actif au sein de ces communautés et auprès de vos emprunteurs que ne le ferait normalement une grosse banque?

M. Martell: Nous ne jouons pas le rôle d'une banque de développement. Nous sommes un établissement commercial, une banque à charte. Il y a 33 sociétés de financement autochtones au Canada et nous sommes étroitement en contact avec ce réseau parce que ses responsables connaissent bien les clients locaux et la population.

Étant donné toutefois le stade de développement de la plupart des entreprises des Premières nations, nous devons être très présents lorsque nous dispensons nos services à nos clients. Nous allons devoir nous adjoindre des cadres et du personnel qui connaissent les collectivités autochtones, qui sont en mesure de les servir, qui peuvent traiter de leurs problèmes et qui savent qu'il y a là de véritables enjeux qui intéressent la banque et qu'il ne s'agit pas d'apporter une simple aide en passant.

Le sénateur Austin: Au cours de cette première période de 10 ans, est-ce que vous privilégiez le rendement sur le capital? J'imagine que vous voulez obtenir un certain rendement mais, pour l'instant, est-ce que vous exploitez votre banque en vous intéressant moins au rendement sur le capital que ne le ferait une banque commerciale normale?

M. Martell: Oui, c'est ce que nous faisons, et il y a à cela deux raisons. Tout d'abord, le démarrage est coûteux. Ensuite, le minimum de 10 millions de dollars de capital exigé ne nous permet pas d'avoir le même effet de levier que les autres banques.

Le sénateur Austin: La capacité de passer à la vitesse supérieure.

M. Martell: En effet. Dernièrement, nous avons passé beaucoup de temps au sein des collectivités à mettre en place des mécanismes nous permettant d'être autonomes. Tous les gains de Banques et commerce

ten years are basically being "recapitalized" into the bank to allow our independence to grow.

Senator Austin: With respect to the aboriginal community and your lending, what I understood you to say is that you see your constituency as nationwide, rather than Saskatchewan-wide?

Mr. Martell: Right.

Senator Austin: Are you lending outside Saskatchewan?

Mr. Martell: Our second branch is in Northern Quebec — Chisasibi, in the James Bay Cree territory. We are currently doing business in every province and territory in Canada. There is a lot of opportunity, especially with the mergers, to do some things, such as buy some of the branches of the existing banks.

In some markets — such as Iqaluit and Nunavut — the only two banks in town are the Bank of Montreal and the Royal Bank. If the mergers go through, there would only be one institution there. We are therefore definitely interested in that market, and we would be very comfortable going into it.

Senator Austin: What would be the maximum size of any loan that you would make be?

Mr. Martell: There are internal restrictions, and then there are Bank Act restrictions. Currently under the Bank Act, single credit loss restrictions would be 25 per cent of our capital base, so about \$2.5 million with our capital base of \$10 million.

Senator Austin: You do not lend up to that level, do you?

Mr. Martell: We have done so in some instances. The other issue is that, with our partnership with the TD Bank, we use a lot of the credit adjudication services of that bank. We have looked at projects that involved hundreds of millions of dollars. We syndicate the back end of those loans, and normally the lowest cost syndication is to our partner, because they have really done all the work to assess the package already for us.

Senator Austin: What is your success rate in attracting deposits from aboriginal communities?

Mr. Martell: It is slower than I would like. We only got our branch up and running in June of 1997, so we have a little over a year in actual operations. Our Chisasibi branch was opened in June of 1998. One of the big hurdles that we face with First Nations is the human resource capacity at the First Nations level to do the kind of work it takes to change a financial institution.

A lot of time is spent on changing systems, ordering new cheques, getting the band council resolutions and the guarantees, having the automatic debits changed, and all those things. One of the things that we focus on is that human resource deficit at the ces 10 premières années sont essentiellement «recapitalisés» au sein de la banque pour garantir davantage notre indépendance.

Le sénateur Austin: Pour ce qui est des prêts que vous faites aux collectivités autochtones, j'ai cru comprendre que votre clientèle était nationale et qu'elle ne se limitait pas à la Saskatchewan?

M. Martell: En effet.

Le sénateur Austin: Est-ce que vous prêtez en dehors de la Saskatchewan?

M. Martell: Notre deuxième succursale se trouve dans le Nord du Québec — à Chisasibi, dans le territoire cri de la baie James. Actuellement, nous exerçons nos activités dans l'ensemble des provinces et des territoires du Canada. Les possibilités qui s'offrent, notamment avec les fusions, sont nombreuses, celles qui consistent par exemple à acheter certaines succursales des banques actuelles.

Sur certains marchés — comme Iqaluit et le Nunavut — les deux seules banques qui sont installées en ville sont la Banque de Montréal et la Banque Royale. Si les fusions se font, il n'y aura là plus qu'un seul établissement. Nous nous intéressons donc de près à ce marché et nous serons très heureux d'y exercer nos activités.

Le sénateur Austin: Quel est le montant maximal des prêts que vous pouvez consentir?

M. Martell: Nous avons des limitations internes et il y a les contraintes imposées par la Loi sur les banques. Selon les dispositions actuelles de la Loi sur les banques, aucun prêt ne peut dépasser 25 p. 100 de notre capital, soit environ 2,5 millions de dollars avec notre capitalisation actuelle de 10 millions de dollars.

Le sénateur Austin: Vous ne faites pas de prêt de ce montant, n'est-ce pas?

M. Martell: Nous l'avons fait dans certains cas. Il y a aussi le fait que grâce à notre partenariat avec la Banque TD, nous avons largement fait appel aux services d'autorisation de crédit de cette banque. Nous avons examiné des projets portant sur des centaines de millions de dollars. Nous n'assumons que la dernière partie de ces prêts et, de manière générale, c'est notre partenaire qui bénéficie des meilleures conditions de prêt étant donné que c'est lui qui a fait tout le travail d'évaluation du projet pour notre compte.

Le sénateur Austin: Quel est votre pourcentage de succès lorsque vous cherchez à amener les collectivités autochtones à placer leur argent chez vous?

M. Martell: Les progrès sont plus lents que nous l'attendions. Notre succursale n'est entrée en fonctionnement qu'en juin 1997 et il n'y a donc qu'un peu plus d'un an que nous exerçons nos activités. Notre succursale de Chisasibi n'a été ouverte qu'en juin 1998. Ce qui nous gêne surtout auprès des Premières nations, c'est le manque de personnel chargé de faire le travail nécessaire dans les Premières nations pour qu'elles puissent changer d'établissement financier.

On passe beaucoup de temps à changer les systèmes, à commander de nouveaux chèques, à faire passer des résolutions par le conseil de bande et à obtenir des garanties, à changer les mécanismes de débit automatique, et cetera. Nous faisons porter

First Nations level, which is generally felt on the financial services side of the First Nations Bank.

We have put together a task team to go out and assist them, and to scope out the opportunity for us so that we can tender on it. Once we have tendered on it, it goes back a couple of other times to help them implement the bank change. I hope that this will speed up the process.

Senator Austin: Peace Hills Trust is a comparable institution, although it is obviously not a chartered bank. Your presentation suggested that a combination would be desirable at some future time, however.

Mr. Martell: I do not think I said that in my presentation, and I hope I did not do so. There is no plan to merge with Peace Hills Trust. The Peace Hills Trust knew that we were being created. In fact, the president of the Peace Hills Trust was on the board of directors of the Saskatchewan Indian Equity Foundation when we undertook to establish the bank project.

The only difference in philosophy is that we saw ourselves as a widely-held institution. They are still owned by the one First Nation, which still has 100 per cent control of the capital there. We saw that the economies of scale and the growth patterns would allow us to be more successful if we were national in scope, and that is why we went that route.

Senator Meighen: Speaking of loans, can you tell me how it actually works in one of the TD branches, for example? I assume it would be a branch of the TD. You do not have separate operations anywhere, do you?

Mr. Martell: Yes, we do. We have two of our own branches.

Senator Meighen: I see. Well, let us take the TD branch where you have an operation as an example. Is there a separate wicket, or a sign, or is there an office that is dedicated to the First Nations Bank?

Mr. Martell: Not right now. We have focus branches, and they would have all the forms and processes on hand. Any TD branch can request that information. If a customer wants to go into a TD branch and deal with First Nations Bank, he or she can request that that information be sent to the branch, and they can deal with our customer. We have a 1-800 number, and a customer can use phone banking or electronic banking to establish his or her service.

The customer can also go to focus branches. For example, some TD branches are on or near a target market of ours, and those would be focus branches. They would have in-house knowledge of how our systems work, of how to add a customer to our side of the back end system of the bank, and they would have the bank's

entre autres nos efforts sur le manque de ressources humaines au niveau des Premières nations, ce qui se répercute de manière générale sur les services financiers de la First Nations Bank.

Nous avons réuni une équipe chargée d'aller aider les collectivités et de dégager les possibilités qui s'offrent afin que nous puissions faire une soumission. Une fois que nous avons fait la soumission, cette équipe retourne une ou deux fois sur le terrain pour aider les responsables à procéder aux changements de banque. J'espère que cela va accélérer les choses.

Le sénateur Austin: Peace Hills Trust est un établissement comparable même si évidemment il ne s'agit pas d'une banque à charte. Vous avez laissé entendre dans votre mémoire, cependant, qu'un regroupement serait souhaitable à un moment donné.

M. Martell: Je ne pense pas l'avoir dit dans mon exposé, et j'espère que je ne l'ai pas fait. Il n'est aucunement prévu de fusionner avec Peace Hills Trust. Peace Hills Trust est au courant de notre création. D'ailleurs, le président de Peace Hills Trust faisait partie du conseil d'administration de la Saskatchewan Indian Equity Foundation lorsque nous avons entrepris de lancer notre projet bancaire.

La seule différence au niveau des principes, c'est que nous nous considérons comme un établissement dont la propriété est largement répartie dans le public. Cette société est toujours la propriété d'une Première nation en particulier, qui possède 100 p. 100 du contrôle sur son capital. Nous avons considéré que les économies d'échelle et les possibilités de croissance nous permettraient d'obtenir de meilleurs résultats si nous avions une envergure nationale, et c'est pourquoi nous avons choisi cette voie.

Le sénateur Meighen: Pour ce qui est des prêts, pouvez-vous me dire comment ça se passe en fait dans chacune des succursales de TD, par exemple? J'imagine que cela va se passer dans une succursale de TD. Vous n'avez pas de bureau d'exploitation distinct, n'est-ce pas?

M. Martell: Si, nous en avons. Nous avons deux succursales qui nous appartiennent.

Le sénateur Meighen: D'accord. Prenons quand même l'exemple d'une succursale TD dans laquelle vous exercez vos activités. Y a-t-il un guichet distinct ou un panneau, ou est-ce qu'un bureau est consacré aux activités de la First Nations Bank?

M. Martell: Non, pas à l'heure actuelle. Il y a des succursales spécialisées qui ont tous les formulaires et tous les services sur place. N'importe quelle succursale de TD peut demander cette information. Si un client entre dans une succursale de TD et veut traiter avec la First Nations Bank, il peut demander que cette documentation soit envoyée à la succursale, qui traite alors avec notre client. Nous avons un numéro 1-800 et le client peut faire ses opérations bancaires avec nous par téléphone ou par des moyens informatiques.

Le client peut aussi s'adresser aux succursales spécialisées. C'est ainsi que certaines succursales de TD se trouvent sur notre marché ou à proximité, ce qui fait qu'elles se spécialisent. Leur personnel sait comment fonctionne notre système, comment nous renvoyer les clients et faire en sorte qu'ils signent tous les

Banques et commerce

systems and sign-up forms all on site. That would be a focus branch.

Other than that, when you access our bank through the ATM network, for example, you are treated as a First Nations Bank customer at any of the more than 1000 TD ATMs.

Senator Meighen: Do you have a credit card facility?

Mr. Martell: It is too costly to get into credit cards right at the beginning. We have an affiliate card with TD, but it is basically just a TD card with our name at the bottom. The size of the market was not sufficient to get into that business at the beginning.

Senator Meighen: You said "affiliate card." Is that the same as an affinity card?

Mr. Martell: No, not really. It is still a TD card. When it becomes an affiliate card, then it will have a First Nations background.

Senator Meighen: In the MacKay report there was a recommendation that legislation be enacted so that movable personal property situated on reserves could be used as security. Do you endorse that?

Mr. Martell: The Saskatchewan Indian Equity Foundation has been operating without that change. We sit on a panel with the other banks on access to capital for First Nations, and the other banks are very adamant that they need that in order to do business at the First Nations level. We are not as stringent about that.

Senator Meighen: It would seem that you are a real prototype for the development of the small business loans that always seems to bedevil the Canadian banking industry. Do you price for risk at all? Small business complains that it is willing to pay a higher rate — that what it needs is access to capital, and it cannot get it even if it is willing to pay that higher rate. Have you followed that route at all? That is, have you raised rates in order to make riskier loans?

Mr. Martell: We hope not to have to make riskier loans. We think there is a way to do business with the First Nations where it does not have to be riskier. For example, if you take a mortgage portfolio, most of the housing is zoned at a community level. When you go into a community, then, if you package a mortgage package for a First Nation, you are not doing 30 or 40 individual mortgages, but packaging one community mortgage for \$40 million. In essence, we see very little risk in mortgages, but when you package those community loans together we see that there actually can be some lower risks.

Senator Meighen: Fair enough, but surely you get applications for loans that are promising, perhaps, but quite risky? For example, the individual is well known, well respected, but does

formulaires sur place afin de pouvoir utiliser nos services. Il s'agit là d'une succursale spécialisée.

Sinon, si vous communiquez avec notre banque par l'intermédiaire du réseau des guichets automatiques, par exemple, vous êtes traité comme un client de la First Nations Bank dans n'importe quel des 1 000 guichets automatiques de la TD.

Le sénateur Meighen: Avez-vous un service de carte de crédit?

M. Martell: Il est trop onéreux au départ d'accéder au réseau des cartes de crédit. Nous avons une carte affiliée à TD, mais c'est essentiellement une carte TD avec notre nom en bas. Le marché n'a pas une taille suffisante pour que l'on puisse exercer cette activité dans un premier temps.

Le sénateur Meighen: Vous avez parlé de «carte affiliée». Est-ce la même chose qu'une carte d'affinité?

M. Martell: Non, pas exactement. Ça reste une carte TD. Lorsque ce sera vraiment notre carte, elle aura alors le logo des Premières nations.

Le sénateur Meighen: Le rapport MacKay recommande que l'on adopte une disposition législative permettant que les biens meubles personnels qui se trouvent dans les réserves puissent servir de garantie. Êtes-vous d'accord avec cette formule?

M. Martell: La Saskatchewan Indian Equity Foundation a pu exercer ses activités en l'absence de cette modification. Nous siégeons avec d'autres banques au sein d'un comité d'étude de l'accès aux capitaux pour les Premières nations, et les autres banques affirment bien haut qu'elles ont besoin de cette mesure pour faire des affaires avec les Premières nations. Ce n'est pas pour nous une priorité.

Le sénateur Meighen: Il semble que vous soyez le véritable prototype du développement des prêts aux petites entreprises, qui semblent depuis toujours faire une peur bleue au secteur bancaire canadien. Est-ce que vous accordez un prix quelconque au risque? Les petites entreprises se plaignent du fait qu'elles sont prêtes à payer un taux plus élevé — c'est indispensable si elles veulent accéder aux capitaux, et qu'elles ne peuvent même pas obtenir de prêts même si elles sont disposées à payer des taux d'intérêt plus élevés. Avez-vous emprunté cette voie d'une manière ou d'une autre? En l'occurrence, avez-vous relevé les taux d'intérêt pour pouvoir consentir des prêts plus risqués?

M. Martell: Nous espérons ne pas avoir à faire de prêts plus risqués. Nous estimons que l'on peut faire des affaires avec les Premières nations sans avoir à augmenter les risques. Lorsqu'on s'adresse à une collectivité donnée, on ne va pas consentir 30 à 40 hypothèques individuelles dans le cadre d'un projet hypothécaire s'adressant à une Première nation, mais on va accorder une hypothèque communautaire de 40 millions de dollars. En somme, nous n'avons pas l'impression de prendre beaucoup de risques en matière hypothécaire et lorsqu'on regroupe tous ces prêts communautaires on s'aperçoit que dans une certaine mesure les risques sont en fait moins élevés.

Le sénateur Meighen: J'en conviens, mais vous recevez certainement des demandes de prêts qui sont éventuellement prometteuses, mais assez risquées? Il pourra s'agir par exemple not have much to put up in support of the request. Are you prepared to go to prime plus 4 or 5? The chartered banks always tell us that they do not do that because, if it went sour, the public outcry when it was discovered that they were collecting on a loan at a high rate of interest would be too damning. They feel that it would be a public relations disaster. It might be a less of a disaster for you, since it is in within an identifiable community.

Mr. Martell: Our parent company is an Aboriginal Capital Corporation, and there are pockets of capital around the country to address those loans that may not meet a bank's criteria. The Saskatchewan Indian Equity Foundation has become bankable. That is why we have created it — to deal with that sector.

Perhaps, as you say, there may be some that the Equity Foundation cannot bank, and we may have to deal with those. Again, however, we tell our shareholders that it is their equity that we are putting behind these loans.

Senator Meighen: If I were a member of the First Nations and I came in and requested some banking services, and I also said, "Look, I need some insurance as well", where would you direct me."

Mr. Martell: Currently we do not have plans to get into that market. David Ross, the president of our bank, spoke to your colleagues in the House of Commons finance committee last week. He told them that he sees insurance as an opportunity that allows for better use of facilities, that he would not see it as a problem, and would, in fact encourage it. We had a lot of opposition from the independent insurance brokers in the room at that time.

Selling insurance is not part of our current plans. On the other hand, however, in some cases we will go into a First Nation of 1,200 or 1,300 people in Northern Canada. We would not establish a branch there; we would establish operations in conjunction with a post office or a store. We would make us of electronic banking, and the store employees would also be part-time bank teller. It is very important to make use of facilities in those communities, and if we can offer more products and services through those facilities, it reduces the cost of the technology of the systems, and also provides more services to that community. If insurance became a product that we could sell to those communities, that might add to our profit.

Senator Meighen: Would you also like to be permitted to lease small vehicles?

Mr. Martell: Leasing small vehicles is also a service that banks should be able to offer.

d'une personne très connue, très respectée, mais qui n'a pas beaucoup de biens pour appuyer sa demande. Êtes-vous disposé à lui prêter à un taux de quatre ou cinq points au-dessus du taux privilégié? Les banques à charte nous répondent qu'elles ne le font pas par peur d'être trop critiquées par le public, si les choses se passent mal, lorsque ce dernier s'aperçoit qu'elles pratiquent des taux d'intérêt si élevés. Elles estiment que ce serait catastrophique sur le plan des relations publiques. La catastrophe n'est peut-être pas aussi grande pour vous étant donné que vous appartenez à une communauté bien définie.

M. Martell: Notre société mère est une société de financement autochtone et il y a des fonds en réserve dans notre pays pour prendre en charge les prêts qui ne répondent pas aux critères fixés par les banques. La Saskatchewan Indian Equity Foundation est devenue une banque. C'est la raison pour laquelle nous l'avons créée — pour exercer ses activités dans ce secteur.

Il peut arriver, comme vous l'avez dit, qu'il y ait des prêts que l'Equity Foundation ne peut pas prendre en charge, et nous devons nous en occuper. Là encore, cependant, nous disons à nos actionnaires que c'est leurs fonds propres qu'ils risquent lorsqu'ils consentent ces prêts.

Le sénateur Meighen: Imaginez que je sois membre des Premières nations, que je vienne faire une opération bancaire et que j'ajoute: «Dites-moi, j'ai aussi besoin d'assurance», vers qui me renverriez-vous?

M. Martell: À l'heure actuelle, nous ne prévoyons aucunement de pénétrer sur ce marché. David Ross, le président de notre banque, a témoigné la semaine dernière devant vos collègues du comité des finances de la Chambre des communes. Il leur a dit qu'il considérait l'assurance comme une possibilité devant permettre de faire un meilleur usage des installations, qu'il n'y voyait aucun inconvénient et qu'il allait en fait encourager cette orientation. Nous avons enregistré à ce moment-là beaucoup d'opposition de la part des courtiers d'assurance indépendants qui étaient dans la salle.

Nous n'envisageons pas à l'heure actuelle de vendre de l'assurance. D'un autre côté, toutefois, nous irons à l'occasion nous installer dans une Première nation regroupant 1 200 ou 1 300 habitants dans le nord du Canada. Nous n'y implanterons pas une succursale; nous exercerons nos activités en collaboration avec le bureau de poste ou un magasin. Nous y ferons de la banque électronique et les employés du magasin seront en même temps des employés de banque à temps partiel. Il est très important d'utiliser à plein ces installations dans ce genre de collectivité et si nous réussissons à offrir davantage de produits et de services par l'intermédiaire de ces installations, il en résultera une diminution du coût des installations techniques et une augmentation des services offerts à cette collectivité. S'il est possible de vendre de l'assurance dans ces collectivités, cela pourra améliorer notre rendement.

Le sénateur Meighen: Voulez-vous aussi être autorisé à faire des prêts-bail sur de petits véhicules?

M. Martell: Le prêt-bail sur les petits véhicules constitue aussi un service que les banques devraient pouvoir offrir. Banques et commerce

Senator Meighen: Are there any recommendations that you do not like in the MacKay report?

Mr. Martell: I am sure I could dig around and find something. Taken as a whole, I think it is a fair and balanced approach. If there is something we do not like, there are offsets for that. I think MacKay speaks directly to allowing niche players to become part of the market, thereby addressing the competition issue. That in itself addresses the needs of a niche player like us.

Senator Angus: Are you a member of the Federation of Saskatchewan Indians?

Mr. Martell: The 72 First Nations in Saskatchewan are the member bands. I am a member of one of the First Nations in the federation, yes.

Senator Angus: And you are the Chairman of the First Nations Bank?

Mr. Martell: Right. The lowest paid bank chairman in Canada.

Senator Angus: Are you the CEO as well?

Mr. Martell: No, I am not. It is currently a non-executive position. It remains a non-executive position for the first two years, and after that, in February of 1999, we will reassess the situation.

Senator Angus: I see that Mr. Ross is the COO. Who is the CEO?

Mr. Martell: Right now there is no CEO. It is basically a CEO by committee. We use a lot of the services of the TD senior management. Our board of directors includes three senior TD vice-presidents who have extensive experience in banking, and the former vice-chair of the TD as well.

Senator Angus: That is Mr. Somerville, is it?

Mr. Martell: Urban Joseph is the former vice-chair.

Senator Angus: Do you have direct access to the Canada payments system?

Mr. Martell: Not directly, no. We use our access through our partner, the TD Bank.

Senator Angus: I thought so, yes. At the beginning of your comments, you made a big point that your ultimate goal is to become a widely-held national aboriginal-owned bank.

Mr. Martell: Right.

Senator Angus: Like Senator Austin, I was fascinated by the development of your operation and the fast way it has caught on. I was trying to figure out who the competition would be, other than the obvious. For example, is there a possibility that other First Nations banks might spring up, or do you think that any banking initiatives from the First Nations people would come under your umbrella?

Le sénateur Meighen: Y a-t-il des recommandations que vous n'aimez pas dans le rapport MacKay?

M. Martell: Je suis sûr qu'en cherchant je pourrais trouver. Pris dans son ensemble, je considère que c'est un rapport juste et équilibré. Si nous n'aimons pas certaines choses, il y a des compensations. Je pense que le rapport MacKay autorise directement les entreprises qui opèrent sur un créneau spécialisé à s'intégrer au marché, ce qui règle par là même la question de la concurrence. Voilà qui répond aux besoins d'un établissement comme le nôtre qui opère sur un créneau spécialisé.

Le sénateur Angus: Êtes-vous membre de la Fédération des Indiens de la Saskatchewan?

M. Martell: Les 72 Premières nations de la Saskatchewan sont les bandes qui sont nos membres. Oui, je suis membre de l'une des Premières nations qui fait partie de la fédération.

Le sénateur Angus: Et vous êtes président de la First Nations Bank?

M. Martell: Effectivement. Le président de banque le moins payé au Canada.

Le sénateur Angus: Et directeur général aussi?

M. Martell: Non. C'est un poste qui actuellement ne fait pas partie de la direction. Ça le restera pendant les deux premières années et par la suite, en février 1999, nous réévaluerons la situation.

Le sénateur Angus: Je vois que M. Ross est le directeur de l'exploitation. Qui est le directeur général?

M. Martell: À l'heure actuelle, il n'y a pas de directeur général. Le travail est essentiellement fait par un comité. Nous utilisons largement les services de la haute direction de TD. Notre conseil d'administration comprend trois vice-présidents principaux de TD qui ont une longue expérience de la banque, ainsi que l'ancien vice-président du conseil d'administration de TD.

Le sénateur Angus: C'est M. Somerville, n'est-ce pas?

M. Martell: L'ancien vice-président, c'est Urban Joseph.

Le sénateur Angus: Avez-vous directement accès au système des paiements du Canada?

M. Martell: Pas directement, non. Nous y accédons par l'intermédiaire de notre partenaire, la Banque TD.

Le sénateur Angus: C'est ce que je pensais. Au début de votre exposé, vous avez clairement indiqué que votre but était en fin de compte de devenir une banque autochtone nationale dont la propriété serait largement diffusée dans le public.

M. Martell: En effet.

Le sénateur Angus: Comme le sénateur Austin, j'ai été fasciné par le développement de vos activités et la vitesse à laquelle vous avez progressé. J'essayais d'imaginer quels seraient vos concurrents si l'on excepte les candidats évidents. Est-il possible, par exemple, que d'autres banques des Premières nations apparaissent ou estimez-vous que tous les projets bancaires des Premières nations seront chapeautés par vous?

Mr. Martell: We would hope that they would come under our umbrella. We looked at the size and scope of the First Nations economy in Canada, and we believe that somebody else would have a hard time putting together a business plan that allows both of us to be at that scope and level. Somebody else may disagree and be able to, and all power to them. But with the partnership of TD we had the ability to jump-start, get our processes out and become a national institution without going through creeping growth. We have a branch in Saskatoon and the other branch is in Northern Quebec. We have our bookends and we will fill the middle.

Senator Angus: Yes. I was just thinking of some of the well-publicized areas in which there seem to be substantial pools of capital developed amongst the First Nations. I was thinking, in particular, of the Sawridge Band in Alberta, in B.C. and so on. I just wondered if there was a concern on the one hand or perhaps an opportunity on the other for expanding or other competition?

Mr. Martell: There used to be fairly significant regional jealousies amongst First Nations. It was sort of like, "If you have one, well, I have to have one, too."

Senator Angus: Yes. That is what I was wondering.

Mr. Martell: They have become more and more pragmatic over time and see that the economies are scaled for the human resource capacity, the capital, all of those kind of issues. We are really, I think, the first First Nations enterprise that has moved across border, and we hope that that trend will continue. Our board of directors includes people from Alberta, Manitoba and Quebec on the First Nations side, and we have been, like I said, from coast to coast, and we have customers in every province and territory.

Senator Angus: I cannot resist this question. I am sure it isn't the case, but is the Nations Bank a First Nations thing or is it just a coincidence that the names are so similar?

Mr. Martell: I wish it was a First Nations bank. No, it is not. We are a founding director, though, of an organization called the North American Native Bankers Association. It includes Peace Hills Trust, First Nations Bank and eight tribal-owned banks in the U.S. We deal with a lot of the issues specific to First Nations, aboriginal lending, business development, those kinds of issues. We have a full-time director that operates out of Oklahoma. That organization has really caught on. It has a lot of good research capability, like the Canadian Bankers Association for aboriginal banks.

Senator Callbeck: You mentioned in your opening remarks about the Community Reinvestment Act and as we know, of course, that was brought into the States because there was a perception that banks would not lend to poor areas and that they also discriminate against certain classes of people. Now

M. Martell: Nous espérons pouvoir les chapeauter. Lorsqu'on voit la taille et l'envergure de l'économie des Premières nations au Canada, on a l'impression qu'un autre intervenant aura bien du mal à mettre sur pied un plan d'exploitation qui nous mette tous deux à ce niveau. Il se peut que quelqu'un ne soit pas d'accord et réussisse à le faire, tant mieux pour lui. Toutefois, grâce au partenariat avec TD, nous avons pu prendre un temps d'avance, mettre en place nos systèmes et devenir un établissement national sans que notre développement traîne en longueur. Nous avons une succursale à Saskatoon et une autre dans le Nord du Québec. Nous avons joint les deux bouts et il nous suffit de remplir le milieu.

Le sénateur Angus: Oui. Je pensais justement à certaines régions bien connues dans lesquelles il semble que des réservoirs importants de capitaux se soient constitués chez les Premières nations. Je pensais en particulier à la bande de Sawridge en Alberta, à la Colombie-Britannique, et cetera. Je me demandais simplement s'il n'y avait pas un risque, d'une part, ou éventuellement une chance d'expansion ou d'apparition d'un concurrent?

M. Martell: Il y a eu par le passé beaucoup de jalousie au niveau régional entre les Premières nations. C'était le genre «Pourquoi toi et pas moi?»

Le sénateur Angus: Oui. C'est la question que je me posais.

M. Martell: Elles sont devenues de plus en plus pragmatiques avec le temps et elles se rendent compte que l'économie dépend de la capacité en ressources humaines, des capitaux et autres choses de ce genre. Nous sommes en fait, à mon avis, la première entreprise des Premières nations qui s'est développée à l'extérieur de ses frontières et nous espérons que ça restera comme ça. Notre conseil d'administration comprend des représentants des Premières nations de l'Alberta, du Manitoba et du Québec et, je le répète, nos activités s'étendent d'un bout à l'autre du pays et nous avons des clients dans l'ensemble des provinces et des territoires.

Le sénateur Angus: Il y a une question que je me dois de poser. Je suis sûr que ce n'est pas le cas, mais est-ce que la Nations Bank est un organisme des Premières nations ou est-ce par pure coïncidence que les noms sont si semblables?

M. Martell: J'aimerais que ce soit la banque des Premières nations. Non, ce n'est pas le cas. Nous sommes l'un des fondateurs, cependant, d'une organisation qui s'appelle la North American Native Bankers Association. Cela englobe la Peace Hills Trust, la First Nations Bank et huit banques qui sont la propriété de tribus aux États-Unis. Nous traitons nombre de questions propres aux Premières nations, les prêts aux Autochtones, le développement des entreprises et autres questions de ce genre. Nous avons un administrateur à plein temps qui travaille en Oklahoma. Cette organisation a réellement fait des progrès. Elle met de bons services de recherche, comme le fait l'Association des banquiers canadiens, à la disposition des banques autochtones.

Le sénateur Callbeck: Vous avez mentionné dans votre exposé la Community Reinvestment Act et nous savons, bien entendu, qu'elle a été adoptée aux États-Unis parce que l'on avait là-bas l'impression que les banques ne prêtaient pas d'argent dans les régions pauvres et faisaient preuve par ailleurs de discrimination

Mr. MacKay in his report did not recommend that because they said it could not be established that similar conditions existed in this country today. I am wondering, did you make a presentation to the MacKay task force?

Mr. Martell: Yes, we did, and we think that there has to be some process to ensure that banks serve the whole community. When we got land claims, the deposits were very welcome — the big money business was very welcome — but the rest of it wasn't really addressed. We have had a good look at the Community Reinvestment Act through the North American Native Bankers Association, and we think it is a model that works. You are right, it was not directly recommended, but we do think that that is something that is required.

Senator Callbeck: How do you feel about the recommendation that rather than having the Community Reinvestment Act, that there be a community accountability statement?

Mr. Martell: Effectively, when you look at the Community Reinvestment Act in the U.S., the annual reporting process of the major institutions is the most effective part of the whole act. That is why I think that the recommendation, although it did not go to the full extent of the Community Reinvestment Act, of having to publicly come out and say, "Here is how we do business in this sector" is the most effective part. The U.S. banks, for example, capitalized our North American Native Bankers Association to the tune of \$150,000 in our first year of existence because they have a need to show the public that they are doing something to make sure that all sectors are being served. So that is sort of a reporting requirement; making sure that people show publicly that they are doing something is the most effective part of that act. If that is accomplished in the recommendations, we think that will be effective.

Senator Tkachuk: Mr. Martell, I have only three questions. In your vision of the First Nations Bank, you talked about setting up branches in retail operations and post offices. Is it your vision to have independent branches across the country as being dominant or a mixture of both, or basically using other retail sectors as your branch offices?

Mr. Martell: The communities where our populations are concentrated tend to be small, rural and remote. To be cost-effective, many have to be shared operations, and we expect a lot of our expansion to grow through the agency model, where an agent bank exists in another institution in the community. We hold a lot of hope out for electronic access. First Nations people are surprisingly very accepting of electronic technology, computer access, and we see that as a real growth opportunity. Cash card technology, for example, is very interesting to First Nations

envers certaines catégories de personnes. On sait que M. MacKay n'a pas recommandé cette mesure dans son rapport parce qu'il a estimé qu'il n'était pas prouvé que la même situation existait aujourd'hui dans notre pays. Je me demande si vous avez présenté un exposé devant le groupe de travail MacKay?

M. Martell: Oui, nous l'avons fait, et je pense qu'il faut que nous puissions disposer d'un certain mécanisme nous garantissant que les banques servent bien l'ensemble de la collectivité. Lorsque nous avons négocié nos revendications territoriales, l'argent déposé était tout à fait le bienvenu — les gros montants d'argent sont toujours les bienvenus — mais on s'est en fait désintéressé du reste. Nous nous sommes longuement penchés sur la Community Reinvestment Act au sein de l'Association des banquiers autochtones de l'Amérique du Nord et nous estimons que c'est un modèle qui fonctionne. Vous avez raison, ça n'a pas été directement recommandé, mais nous considérons que c'est nécessaire.

Le sénateur Callbeck: Que pensez-vous de la recommandation qui dispose que plutôt que d'adopter l'équivalent de la Community Reinvestment Act, il faudrait rendre des comptes à la collectivité?

M. Martell: Effectivement, lorsqu'on examine la Community Reinvestment Act aux États-Unis, c'est le compte rendu annuel que doivent présenter les grands établissements qui est la disposition la plus efficace de la loi. C'est pourquoi je considère que la recommandation, même si elle ne va pas aussi loin que la Community Reinvestment Act, aux termes de laquelle il convient de déclarer publiquement: «Voilà comment nous exerçons nos activités dans ce secteur» est la partie la plus efficace. C'est ainsi par exemple que les banques des États-Unis ont versé des capitaux d'un montant de 150 000 \$ à notre Association des banquiers autochtones de l'Amérique du Nord lors de notre première année d'existence parce qu'il leur fallait montrer au public qu'elle faisait le nécessaire pour que tous les secteurs soient bien servis. Par conséquent, c'est cette exigence de compte rendu, pour s'assurer que les intéressés démontrent publiquement qu'ils font le nécessaire, qui est la disposition la plus efficace de cette loi. Si les recommandations vont dans le même sens, nous pensons que ce sera efficace.

Le sénateur Tkachuk: Monsieur Martell, j'ai seulement trois questions à vous poser. En évoquant l'avenir de la First Nations Bank, vous avez parlé d'établir des succursales chez les détaillants et dans les bureaux de poste. Est-ce que vous envisagez une organisation s'appuyant avant tout sur des succursales indépendantes dans tout le pays, un mélange des deux ou essentiellement l'utilisation d'autres magasins au détail qui vous serviront de succursales?

M. Martell: Les localités dans lesquelles sont concentrées nos populations ont tendance à être petites, rurales et éloignées. Pour être rentables, il faut souvent que l'exploitation soit mise en commun et nous prévoyons qu'une bonne part de notre expansion se fera selon le modèle des concessionnaires, une banque concessionnaire s'installant au sein d'un autre établissement de la collectivité. Nous attendons beaucoup des possibilités d'accès électronique. Les Premières nations sont étonnamment prêtes à recourir aux techniques électroniques, à l'accès informatique, et

communities. They spend a lot of time and effort getting cash up to a community, it circulates through and 99 per cent of it circulates back out, and that is a pretty costly process. We just cannot wait for the electronic cash card. We think that is a real opportunity for First Nations to operate their communities and their economies more efficiently.

Senator Tkachuk: In terms of your partnership with the Toronto Dominion Bank, have they given you any indication that perhaps with their merger with the CIBC, that they would be willing to sell branches to your bank in areas that they would be leaving?

Mr. Martell: We have not had any formal indication of that. We, ourselves, would initiate some of that discussion because we are interested in some of the branches that those banks may have in some of our focus markets.

Senator Tkachuk: Earlier on in your presentation, you mentioned the reluctance of the traditional bankers. Even though they were willing to take the deposits, they were not necessarily willing to make the loans and extend credit to the First Nations people. With your bank up and running, have you noticed a change in their attitudes towards the First Nations people because of the competition?

Mr. Martell: Absolutely. They are very competitive. When we were created, almost overnight some of the larger First Nations, like La Ronge First Nation in northern Saskatchewan, were offered branches, after trying to get a branch on their reserve for years and years. We made a presentation before we even had our Articles of Incorporation to the Kamloops Band in B.C. We made a presentation about how our bank was going to be structured, how it was going to work, and their banker offered to renegotiate their mortgage package. They saved thousands of dollars because they saw competition. So far, the First Nations have benefited not so much from the First Nations Bank directly, but from the competition it creates.

Senator Kroft: Yes, I have questions in two areas. I understand that your share structure is such that 100 per cent of the common shares are now owned by the founding institutions. All the Class Bs are owned by TD Bank, and then there is a million dollars of convertible preferred. What do you see happening in your ideal scenario in terms of the ownership? Do you see it moving toward widely-held ownership?

Mr. Martell: Absolutely. The private placement offering for large First Nations investors is complete now and will be rolling out in the next couple of months. Some of the members of our board that are not from Saskatchewan are definitely interested

nous voyons là une véritable possibilité de nous développer. La technologie des cartes de paiement, par exemple, intéresse beaucoup les collectivités des Premières nations. Elles consacrent beaucoup de temps et d'efforts à faire venir des liquidités, cet argent circule et dans 99 p. 100 des cas ressort de la collectivité, ce qui est un mécanisme très coûteux. Nous avons bien hâte qu'arrivent les cartes électroniques de paiement. Nous pensons que les Premières nations ont là une véritable chance de faire fonctionner plus efficacement leurs collectivités et leur économie.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que votre partenaire, la Banque Toronto-Dominion, vous a laissé entendre qu'éventuellement, à la suite de sa fusion avec la CIBC, elle sera disposée à vous vendre ses succursales dans les régions qu'elle va quitter?

M. Martell: On ne nous a rien fait savoir officiellement. De nous-mêmes, nous lancerons ce genre de discussion parce que nous nous intéressons à certaines succursales que ces banques vont éventuellement abandonner dans certains de nos marchés spécialisés.

Le sénateur Tkachuk: Un peu plus tôt dans votre exposé, vous avez parlé des réticences des banquiers traditionnels. Ils étaient prêts à accepter les dépôts mais îls n'étaient pas nécessairement disposés à consentir des prêts et à accorder des crédits aux gens des Premières nations. Maintenant que votre banque exerce pleinement ses activités, avez-vous constaté un changement de leur comportement vis-à-vis des Premières nations en raison de la concurrence qui s'exerce?

M. Martell: Bien évidemment. Elles font très attention à la concurrence. Lors de notre création, presque du jour au lendemain certaines Premières nations parmi les plus grosses, comme celle de La Ronge dans le nord de la Saskatchewan, se sont vues offrir des succursales après avoir essayé en vain pendant des années d'en obtenir dans leur réserve. Avant même d'être officiellement constitués, nous sommes allés présenter notre établissement à la bande de Kamloops en Colombie-Britannique. Nous lui avons exposé la façon dont notre banque allait être structurée, comment elle allait fonctionner et son banquier lui a offert de renégocier son contrat d'hypothèque. Elle a économisé des milliers de dollars parce que les autres ont vu venir la concurrence. Pour l'instant, les Premières nations n'ont pas tant bénéficié directement des services de la First Nations Bank que de la concurrence qu'elle a contribué à créer.

Le sénateur Kroft: Oui, j'ai deux types de questions à vous poser. Si je comprends bien la composition de votre capital, 100 p. 100 de vos actions ordinaires sont désormais la propriété des établissements fondateurs. Toutes les actions de catégorie B sont la propriété de la Banque TD et il y a aussi un million de dollars d'actions privilégiées convertibles. Quel est le scénario idéal selon vous quant à l'évolution de la propriété de votre capital? Est-ce que vous pensez que l'on va s'orienter vers une propriété largement répartie dans le public?

M. Martell: Tout à fait. L'offre de placement privé pour les gros investisseurs des Premières nations est désormais prête et elle va être lancée dans les deux mois à venir. Certains des membres de notre conseil qui ne sont pas originaires de la Saskatchewan

parties who have followed the development of our institution right from the beginning, and they do have access to capital in their communities. So we want to be widely held. We see a scenario where we creep towards control and then ensure that our management systems capabilities are there at the board level through training and making sure that people are actively involved in the development of this bank, and then take TD down. The regulators have to approve TD to lose control of the board. So that swap is going to happen, but if the rules stay the same, we have a 10-year end and, effectively, we have an eight-year deadline because we need a couple of years for people to stand back and watch us operate.

Senator Kroft: It says here that the ownership of common shares is restricted to persons of aboriginal ancestry. As you begin to market, I do not know how that will stand with the Charter. How do you maintain that position?

Mr. Martell: We can maintain that position. It becomes difficult if you want to list the shares on a public market. It may or may not stay that way forever, but the reason we created it is that we looked forward and saw the value of a bank licence in Canada. We saw that it may be very attractive for another group to take out the small regional bank and change the focus. The focus of the First Nations Bank will remain, as long as we have aboriginal people controlling the banks. That was our intent.

Senator Kroft: And can you do that, legally?

Mr. Martell: OSFI tells us that we can do that, yes.

Senator Kroft: I am moving into a completely separate area. In terms of your marketplace, how active are either or both of the Business Development Bank and the Farm Credit Corporation in your markets? Are they a competitive factor in your market or a co-operative factor?

Mr. Martell: The Business Development Bank has tried to become more and more active in First Nations markets. They have some capital to give loans and perform some business services. Our problem is the same problem we have with a lot of banks that want to get into our market. They have no history with Aboriginal people. They do not know the culture, the communities, the inherent risks or the inherent opportunities. There are maybe pockets of success, but we do not see them as being the best way to serve our communities. We have the Aboriginal Capital Corporations structure, if we are talking about the development fund, and they are run by the communities and for the most part they have been successful. When we took over the lending processes, when we created the Saskatchewan Indian Equity Foundation from the government, the government's loan loss ratio was like 80 per cent. People just didn't see it as part of the community. They saw it as a grant, not a loan, and we do not see those kinds of institutions as serving our communities. They have

sont très intéressés, ils ont suivi le développement de notre établissement depuis le départ et il est indéniable qu'ils ont accès à des capitaux au sein de leurs collectivités. Nous voulons être largement diffusés dans le public. Selon le scénario que nous envisageons, nous prendrons lentement le contrôle et nous nous assurerons ensuite, en dispensant une formation, que nous avons les compétences nécessaires en matière de gestion au niveau du conseil d'administration et que les responsables prennent une part active au développement de la banque. Nous pourrons alors nous détacher de TD. Il faut que les responsables de la réglementation soient d'accord pour que TD ne contrôle plus le conseil. Cette substitution va donc se produire mais, si les règles restent les mêmes, nous bénéficions d'un délai de dix ans et en fait de huit ans parce que nous aurons besoin de deux ans pour que les responsables se retirent et nous regardent fonctionner.

Le sénateur Kroft: On nous dit ici que seules les personnes d'origine autochtone peuvent être propriétaires des actions ordinaires. Lorsque vous commencerez à commercialiser vos services, je ne sais pas si cette disposition va être compatible avec la Charte. Comment justifiez-vous cette démarche?

M. Martell: Nous pouvons assumer cette démarche. Ça devient difficile si l'on veut que les actions soient cotées en bourse. Ça restera ou non permanent, mais la raison pour laquelle nous avons créé cet établissement, c'est parce que nous avons reconnu qu'il était intéressant pour l'avenir d'avoir une banque agréée au Canada. Nous nous sommes aperçus qu'il pourrait être très intéressant pour un autre groupe de reprendre une petite banque régionale et d'en changer l'orientation. Cette orientation continuera à être axée sur les Premières nations tant que la banque sera contrôlée par des autochtones. C'était notre intention.

Le sénateur Kroft: Et légalement vous pouvez le faire?

M. Martell: Oui, c'est ce que nous dit le BSIF.

Le sénateur Kroft: Je vais aborder un domaine tout à fait différent. Sur votre marché, quel est le degré d'activité de la Banque de développement du Canada et de la Société du crédit agricole? Est-ce qu'elle vous concurrence ou est-ce qu'elle coopère avec vous?

M. Martell: La Banque de développement du Canada s'est efforcée d'accroître ses activités sur le marché des Premières nations. Elle a quelques capitaux, elle prête de l'argent et elle dispense certains services aux entreprises. Nous avons avec elle le même problème qu'avec bien des banques qui pénètrent sur notre marché. Elles n'ont aucune expérience des peuples autochtones. Elles ne connaissent pas la culture, les communautés, les risques et les possibilités propres à ce secteur. Il y a parfois des succès limités, mais nous n'y voyons pas la meilleure façon d'aider nos collectivités. Pour ce qui est des caisses de développement, nous avons la structure des sociétés d'investissement autochtones qui sont administrées par les collectivités et qui, pour la plupart, ont eu du succès. Lorsque nous avons repris au gouvernement les activités de prêts, lorsque nous avons créé la Saskatchewan Indian Equity Foundation, le taux de perte sur prêts du gouvernement se situait aux environs de 80 p. 100. Les gens ne voyaient tout simplement pas là un outil au service de la collectivité. Ils to make the people responsible for their own affairs. That is what we see our institutions doing.

Senator Oliver: The Farm Credit Corporation was here and they said that they do a lot of work for farmers. If you had some aboriginal people in various parts of Canada who want to do some farm financing, what would they gain by coming to you rather than to the Farm Credit Corporation, which is staffed by farmers and people who understand agriculture and who have some pretty competitive rates? Secondly, one of the main areas where aboriginal people need money and need cash is to finance lawyers and other experts for massive land claims. If they were ever successful, that would bring in a large pool of money, which would make nice deposits in your bank. Are you financing a lot of these land claims across Canada, and if not, why not, and to what extent are you financing them? Thirdly, you kept referring to your being a niche bank. One of the things that we have heard in our travels across Canada is that there is a new form of a niche bank. A niche bank is not someone like you who is very small and trying to do a little bit of everything in terms of traditional banking practices. Instead, niche banks are taking credit cards and mortgages, leasing autos, cutting their costs, becoming very competitive and making a lot of money at it. So which kind of niche bank do you really want to be?

Mr. Martell: We call those more category killers than niche banks. I must get two mailings a week for these low-cost credit cards from U.S. institutions that have no operations here at all. Those are category killers. They basically whittle down the local banking operations to an unprofitable business because they have creamed off all the basic good business of a larger institution. We do not think that the First Nations market is ready. They tend to deal with the institutions that they know and trust on a community-wide basis. We think that we are a niche bank that offers a full range of products because we are niche players and because 50 per cent of our staff are aboriginal and can speak the language of the local communities they operate in. That is where we are going to be a niche player.

Farm Credit does not pretend to be everything to everybody. If some of our Indian farmers have issues that are more farmer issues than Indian issues, we would encourage them to look at Farm Credit as an option. In fact, there are some security issues. Farmers are more protected security-wise than Indians are sometimes, so there are some issues that Farm Credit deals with better than banks do. We actually have a Saskatchewan Indian loan company, too, which is an Aboriginal Capital Corporation dealing directly with our farmers on the development loan side. So we would encourage them to go to the best institution to serve their needs.

considéraient ça comme des subventions et non pas comme des prêts et pour nous ce genre d'institutions ne sert pas nos collectivités. Il faut rendre les gens responsables de leurs propres décisions. C'est ce que font nos établissements.

Le sénateur Oliver: La Société du crédit agricole est venue témoigner et elle a déclaré qu'elle faisait beaucoup de travail pour les agriculteurs. Si des autochtones, dans différentes régions du Canada, veulent obtenir un financement en matière agricole, qu'ont-ils à gagner à s'adresser à vous plutôt qu'à la Société du crédit agricole, dont le personnel est composé d'agriculteurs et de gens qui comprennent l'agriculture, et qui pratiquent des taux tout à fait compétitifs? En second lieu, l'un des grands besoins d'argent des autochtones vient du fait qu'il leur faut payer des avocats et d'autres experts dans le cadre des grandes négociations territoriales. Si jamais ils obtiennent gain de cause, ils en retireront de gros montants d'argent qui seront placés dans votre banque. Est-ce que vous financez un grand nombre de ces négociations territoriales au Canada et, dans la négative, dans quelle mesure, et jusqu'à quel point les financez-vous? Troisièmement, vous dites constamment que votre banque occupe un créneau spécialisé. En nous déplaçant dans tout le Canada, l'une des choses que nous avons apprises, c'est qu'il existe une nouvelle forme de créneaux occupés par les banques. Ces banques spécialisées ne sont pas de tout petits établissements comme le vôtre, qui s'efforce de faire un peu toutes les opérations bancaires traditionnelles. Ce sont plutôt des banques qui se spécialisent dans les cartes de crédit et les hypothèques, les prêts-bail automobile, qui réduisent leurs coûts au maximum, qui deviennent très concurrentielles et qui gagnent beaucoup d'argent. Est-ce ce genre de créneau spécialisé que veut occuper votre banque?

M. Martell: Nous parlons davantage dans ce cas de prédateurs sectoriels que de banques occupant un créneau spécialisé. Je reçois bien deux fois par semaine des publicités par la poste pour des cartes de crédit à faible taux d'intérêt en provenance d'établissements des États-Unis qui n'ont absolument aucun bureau ici. Ce sont des prédateurs sectoriels. Essentiellement, ils détruisent lentement la rentabilité des activités des banques locales en écrémant tout ce qui est le plus rentable. Nous ne pensons pas que le marché des Premières nations soit prêt pour cela. Il a tendance à s'en tenir aux établissements qu'il connaît et auxquels il peut faire confiance à l'échelle de la collectivité. Nous estimons pouvoir occuper un créneau spécialisé parce que nous offrons tout l'éventail des produits et parce que la moitié de notre personnel est autochtone et en mesure de parler la langue des collectivités locales dans lesquelles il se trouve. Voilà pourquoi nous allons pouvoir occuper ce créneau.

La Société du crédit agricole n'est pas la panacée. Si certains de nos agriculteurs indiens ont des besoins qui relèvent davantage de l'agriculture que des questions indiennes, nous allons les encourager à s'adresser éventuellement à la Société du crédit agricole. D'ailleurs, il y a une question de protection. Les agriculteurs sont mieux protégés parfois que les Indiens et la Société du crédit agricole est mieux placée que les banques pour régler certaines questions. Nous avons d'ailleurs nous aussi une société de prêt indienne en Saskatchewan, qui est une société financière autochtone traitant directement avec nos agriculteurs pour ce qui est des prêts de développement. Nous les

Senator Oliver: In terms of financing land claims?

Mr. Martell: We would have to see more promise in terms of the government settling land claims. Right now they seem to spend a dollar fighting land claims for every dollar they spend settling land claims.

Senator Oliver: Are you in the business, though, of lending in order to finance these huge lawsuits?

Mr. Martell: It is very difficult because there is no guarantee of when these things are ever going to be settled. Just from a banking point of view, we would have to tie up other assets of the First Nations in order to finance this. A lot of them are struggling to finance the costs, but I think all sides are financing a huge cost to settle these land claims, including the government side.

The Chairman: In the report, they talk about the desirability of having community banks with, by the way, roughly the same range of initial capital that you have had, which is \$10 million. When this committee was in the States talking to U.S. community banks, the range of initial capital was \$10 million to \$20 million - that was our assessment. You are the only living example in Canada of a community bank that has started in recent times. Now your community bank is different from the usual definition of community bank, which is a geographic community. You have picked the cultural community. Just on the basis of your experience, what is your assessment of whether or not a community bank, and let us make it a geographical community bank, could survive and prosper if it began with the same sort of initial investment that you had? You have a very unique definition, which gave you a marketing advantage that other institutions could not have had. Is that the only type of small community bank that can invest in Canada and appeal to a particular set of customers, or do you think small community banks could survive if their appeal was a geographic community rather than an ethnic community?

Mr. Martell: Being from Saskatchewan, we see those kind of banks existing everywhere. They are called credit unions and they really operate with that level of capital, with that local interest, local service. Really, we turn down the credit union concept not because it was foreign to what we wanted, but because it didn't offer us the national expansion capability. Really, we are a customer-owned bank, that offers service in the form, language and the type of service they need. We understand their issues and that is why we are successful. We think that that could be successful on a smaller community basis. We made a business case for it with the travel and costs of running a bank from coast to coast. We think that an institution could be made viable with a million people in a region like Saskatchewan. It would be successful as long as its founders hold the philosophy of their

encourageons donc à s'adresser à l'établissement qui répond le mieux à leurs besoins.

Le sénateur Oliver: Pour ce qui est du financement des revendications territoriales?

M. Martell: Nous attendons que les promesses soient mieux tenues en matière de règlement des revendications territoriales par le gouvernement. À l'heure actuelle, il semble dépenser autant d'argent à lutter contre les revendications territoriales qu'à les régler.

Le sénateur Oliver: Est-ce que vous vous occupez toutefois de financer ces énormes procès?

M. Martell: C'est très difficile parce que rien ne garantit que ces questions vont être réglées un jour. D'un point de vue purement bancaire, il nous faudrait obtenir des garanties sur d'autres biens des Premières nations pour pouvoir les financer. Nombre d'entre elles se débrouillent comme elles le peuvent pour payer ces frais, mais je pense que toutes les parties défraient le coût énorme de ces revendications territoriales, y compris le gouvernement.

Le président: Dans le rapport, on nous dit qu'il est souhaitable de mettre sur pied des banques communautaires avec d'ailleurs à peu près le même capital au départ que le vôtre, soit 10 millions de dollars. Lorsque notre comité s'est déplacé aux États-Unis pour parler avec les banques communautaires, nous avons pu constater que le capital de départ se situait entre 10 à 20 millions de dollars. Vous êtes le seul exemple au Canada d'une banque communautaire qui a été créée récemment. Bien sûr, votre cas ne correspond pas à la définition courante d'une banque communautaire, qui a trait à une communauté géographique. Vous êtes une communauté culturelle. À en juger simplement par votre expérience, pensez-vous qu'une banque communautaire, et prenons le cas d'une collectivité géographique, peut survivre ou non et prospérer avec au départ un capital tel que le vôtre? Vous avez des caractéristiques bien particulières, ce qui vous donne un avantage par rapport à la concurrence dont ne bénéficieraient pas les autres établissements. Est-ce que vous êtes le seul type de petite banque communautaire en mesure d'investir au Canada et d'intéresser une catégorie particulière de clients, ou estimez-vous que les petites banques communautaires peuvent s'en sortir si elles s'adressent à une collectivité locale plutôt qu'à une communauté ethnique.

M. Martell: En Saskatchewan, nous voyons ce genre de banques partout. On les appelle des caisses de crédit et elles opèrent en fait avec ce genre de capital, en répondant à des intérêts locaux, en offrant un service local. En fait, nous avons repoussé le principe d'une caisse de crédit non pas parce qu'il ne répondait pas à ce que nous voulions, mais parce qu'il ne nous offrait pas la possibilité de nous développer au plan national. Nous sommes effectivement une banque possédée par ses clients, qui leur offre des services sous la forme, dans la langue et dans les domaines qui leur conviennent. Nous comprenons leurs problèmes et c'est pourquoi nous avons du succès. Nous pensons que l'on peut avoir du succès à l'échelle d'une petite collectivité. Nous l'avons expérimenté d'un point de vue commercial lorsqu'on sait combien il en coûte en déplacements et en frais d'exploitation

bank true to the philosophy of the people that they represent. That is how it is with our customers and our shareholders, and in our case they are one and the same people. So we think there is an opportunity.

The Chairman: You are saying that the secret is that community banks work, provided they are, as I read you correctly, targeted at a very clearly-defined community. They must also reflect the value structure of that particular community, whatever that value structure happens to be.

Mr. Martell: Right. The majority of the members of the North American Native Bankers Association, and all of the U.S. members, are basically community banks. Most of the large investors are the tribal organizations that own them or members of the community in which they operate. Some of them have expanded to become some pretty good-sized regional operations in the San Diego area, some in the southern U.S., the Florida area. They are very successful. It is basically the concept on which we were created, and that is why we were happy to see that concept in the report because we think we are one of the first institutions that was formed in that same way.

The Chairman: Mr. Martell, on behalf of the committee, I want to thank you for giving a very articulate presentation of what your bank is doing. We will look forward to being kept up-to-date on what you are doing because I think it is a very fascinating and very rewarding experiment.

Mr. Norm Halldorson, Chairperson, Finance Committee of the Saskatchewan Chamber of Commerce: On behalf of the Saskatchewan Chamber of Commerce, we welcome this opportunity to provide our input.

We had the pleasure a month ago to hear a presentation from Harold MacKay to the board of directors of the Saskatchewan Chamber of Commerce. And that gave us the impetus to appear here today and share our views with you.

As I am sure you can appreciate, an organization such as ours does not have expertise in specific areas, as our members would. We represent between 1,400 and 1,500 businesses across Saskatchewan of varied size and varied interests. What we try and do is monitor the pulse of our members in terms of what is important to them, and what do they see as important to order to have a thriving and growing business economy in Saskatchewan.

At our annual convention this spring, we identified a number of issues. The key issues are related to enhancing business competitiveness in Saskatchewan. In doing that, there were specific recommendations in a number of areas, including taxation, infrastructure, taxation services including financial services.

pour une banque qui exerce ses activités d'un bout à l'autre du pays. Nous estimons qu'un établissement qui dessert un million d'habitants peut être viable dans une région comme la Saskatchewan. Il aura du succès dans la mesure où ses fondateurs sauront adapter la philosophie de leur banque à celle de la population qu'ils desservent. C'est ce qui se passe avec nos clients et nos actionnaires, qui sont les mêmes dans notre cas. Nous pensons donc qu'il y a là une chance.

Le président: Vous nous dites que la recette, pour qu'une banque communautaire fonctionne bien, c'est de faire en sorte, si je vous comprends bien, qu'elle s'adresse à une communauté clairement définie. Elle doit aussi refléter le système de valeurs de cette communauté, quel que soit ce système.

M. Martell: La majorité des membres de l'Association des banquiers autochtones de l'Amérique du Nord, et tous ceux qui sont aux États-Unis, sont essentiellement des banques communautaires. La plupart des gros investisseurs sont des organisations tribales qui possèdent ces établissements, ou des membres de la collectivité dans lesquelles elles exercent leurs activités. Certaines d'entre elles se sont développées au point de devenir des établissements régionaux d'assez bonne taille dans la région de San Diego, et d'autres dans le sud des États-Unis, en Floride. Elles ont beaucoup de succès. C'est essentiellement sur ce principe qu'elles ont été bâties et c'est pourquoi nous avons été heureux de voir qu'il avait été retenu dans le rapport parce que nous sommes à notre avis l'un des premiers établissements à avoir été constitué de cette manière.

Le président: Monsieur Martell, je tiens à vous remercier au nom du comité de cet exposé très bien construit des activités de votre banque. Nous espérons être tenus au courant de ce que vous faites parce que j'estime que c'est une expérience tout à fait fascinante et pleine de promesses.

M. Norm Halldorson, président, comité des finances de la Chambre de commerce de la Saskatchewan: Je vous remercie au nom de la Chambre de commerce de la Saskatchewan de nous donner la possibilité d'intervenir ici.

Nous avons eu le plaisir il y a un mois d'entendre un exposé d'Harold MacKay devant le conseil d'administration de la Chambre de commerce de la Saskatchewan. C'est ce qui nous a incités à comparaître devant vous aujourd'hui pour vous faire part de notre avis.

Vous devez bien comprendre, j'en suis sûr, qu'une organisation comme la nôtre n'a pas la même compétence que les membres de votre comité dans des domaines bien précis. Nous représentons entre 1 400 et 1 500 entreprises dont la taille et les intérêts sont variés en Saskatchewan. Nous nous efforçons de prendre le pouls de nos membres sur les questions qui leur paraissent importantes et de recueillir leur avis sur ce qu'elles jugent indispensable si l'on veut que le secteur des entreprises soit florissant en Saskatchewan.

Lors de notre congrès annuel qui s'est tenu au printemps, nous avons répertorié un certain nombre de problèmes. Le problème clé consiste à renforcer la compétitivité des entreprises en Saskatchewan. Pour cela, on a fait un certain nombre de recommandations précises portant dans différents domaines, notamment la fiscalité, l'infrastructure et les services financiers.

So as a general view on the MacKay report we, by necessity, are trying to pull together the feedback we have had from a number of members. Our comments will therefore be quite general in nature.

Our position can be best summarized as one of being supportive in principle to the four cornerstones of enhancing competition that MacKay enunciates in his report. Certainly the broad cross-section of our members are telling us that that is important to them, and something that they support. We do not have a problem endorsing that concept.

The second concept of empowering consumers, we think, is very important. Saskatchewan is a large area with a low population. We think some of the opportunities for empowerment are going to be very important, whether it is electronic commerce, which the preceding speaker referred to, or access; where branches in remote locations simply are not possible, other forms of access are welcome. That concept of empowering consumers is important to our members. They certainly endorse the concept of plain language documents.

The third principle in the report deals with the expectations of corporate conduct. It is important that this process proceed on the basis of expectations that financing will be available for small business across the province; that it will address issues such as aboriginal concerns that Mr. Martell was raising. Certainly, increased access rather than decreased access is important to us.

We certainly do not have a problem, conceptually, with the fourth principle of an improved regulatory framework. We understand that the mechanics of how that might be enacted could cause concerns for various players, either in banking or in insurance or for members. We feel that in those types of areas, those bodies can best speak for themselves, because they are the experts. We, as a group representing a wide cross-section of business, do not have that expertise.

We generally endorse the MacKay report and look forward to a very full dialogue from our interested members directly through the appropriate channels. We look forward to seeing how they will proceed in implementing those general principles that appeal to our membership.

The Chairman: My question comes from your comment on the desirability of banks, to make sure the loans are "community accountable" is the way you put it.

In the report, they talk about asking the financial institutions to file annual community impact statements; "community accountability statements" the report calls them, on the way the corporation has behaved with respect to various geographic communities.

De manière générale, donc, nous nous efforçons par nécessité de répondre au rapport MacKay en faisant la synthèse des opinions exprimées par nos membres. Nos commentaires seront donc de nature très générale.

Nous résumerons notre position en disant que nous appuyons les quatre grandes lignes de recommandations énoncées dans le rapport MacKay pour renforcer la concurrence. Nos membres, quel que soit leur domaine d'activité, ne manquent pas de nous dire que c'est important pour eux et qu'ils y sont favorables. Nous ne voyons aucun inconvénient à appuyer ce principe.

Le deuxième principe qui consiste à donner davantage de pouvoirs aux consommateurs nous paraît très important. La Saskatchewan a un grand territoire et une faible population. Nous estimons que certains de ces pouvoirs auront une grande importance, que ce soit le commerce électronique, qu'a évoqué le témoin qui m'a précédé, ou de l'accès; puisqu'il n'est tout simplement pas possible d'implanter des succursales dans les régions éloignées, d'autres formes d'accès sont les bienvenues. Ce principe consistant à renforcer les pouvoirs des consommateurs est important aux yeux de nos membres. Ils sont bien évidemment en faveur d'une rédaction plus claire des documents.

Le troisième principe établi par le rapport se rapporte à ce que l'on attend des établissements. Il est important que l'on parte du principe que les petites entreprises doivent pouvoir bénéficier de crédits dans toute la province et que l'on se penche sur des questions comme celles qui préoccupent les autochtones et dont a parlé M. Martell. Bien évidemment, il nous paraît important que, loin de le restreindre, on facilite l'accès au crédit.

Nous n'avons donc aucune objection, sur le plan des principes, à ce que l'on adopte les quatre grandes lignes du projet d'amélioration du cadre réglementaire. Nous comprenons bien que certaines modalités d'application peuvent inquiéter certains intervenants, que ce soit les banques, les sociétés d'assurances ou certains de nos membres. Nous estimons que dans ces différents domaines, il appartient aux institutions concernées de défendre leur cause, parce que ce sont elles qui sont les spécialistes. Notre groupe représente tous les secteurs d'entreprises et nous n'avons pas cette compétence spécialisée.

Nous sommes de manière générale favorables au rapport MacKay et nous nous attendons à ce qu'un dialogue très fructueux s'instaure directement avec nos membres par les voies appropriées. Nous attendons avec impatience de voir comment vont être mis en application ces grands principes qui intéressent nos membres.

Le président: Ma question a trait à l'observation que vous avez faite concernant l'utilité des banques et la nécessité de faire en sorte que les prêts témoignent d'une certaine «responsabilité envers la collectivité» selon l'expression que vous avez employée.

Dans le rapport, on recommande que les établissements financiers déposent un état annuel des répercussions sur la collectivité, des «rapports sur la responsabilité envers la collectivité» c'est ainsi qu'on les appelle dans le rapport, concernant la façon dont l'établissement s'est comporté dans les différentes localités.

As business people, I am curious as to what your reaction to that is. I say that because we have had a bit of a mixed reaction from witnesses. We have had people who say that this is a great idea, and other people who say it is a kind of regulation gone mad; that it is excessive government intrusion in the marketplace. I am curious as to where you would stand on that question.

Mr. Halldorson: I would expect that our members would have views as diverse and varied as you have just described. Really, as a provincial chamber, we do not have a specific view on that. I think individual members would let their concerns be heard. We are really endorsing the general concept of "do what can be done to enhance competition, and make more choice available to our members".

Senator Tkachuk: As members of the chamber in Saskatchewan, do they believe that they are well served by the banks now from a business standpoint in gaining access to capital or lines of credit?

Mr. Halldorson: I would expect that certainly some of them feel that they are very well served, and others do not. It depends on the nature of the organization, its location, the type of business it is in, its capitalization, its potential in the eyes of the lender, et cetera. So we see quite a variety, and some are clearly satisfied, others are not. I do not think that there is one easy thing that affects every single member.

Senator Tkachuk: Is there any geographically-based, or a type of business or size of business that has expressed concerns to the chamber regarding difficulties with the banks?

Mr. Halldorson: Smaller communities, where banks are closing, have expressed concern regarding access.

But that trend is happening and most of our rural businesses are part of that trend. They are consolidating; they are growing. They realize that a lot of their business banking is being done with commercial banking centres at remote locations, as opposed to a local bank.

Senator Tkachuk: Are they happy with that?

Mr. Halldorson: I do not know whether they are all happy with that. Some of them are, some of them are not. But I think that access is of key importance to all our members. If you need to have access to a business banking centre, if you can have that through a computer terminal rather than jumping in a car and driving 200 or 300 kilometres to get to it, that probably is not going to be offensive to them.

Senator Tkachuk: Right. But say a store in Rosthern has \$2,000 worth of cash at the end of the day and there is no bank branch there; that is a problem for them.

Mr. Halldorson: Absolutely. That is a problem across rural Saskatchewan caused by the demographics of fewer and fewer people in those local communities.

J'aimerais savoir quelle est la réaction des gens comme vous face à cette mesure. Si je vous le demande, c'est parce que les témoins nous ont fait des réponses contradictoires. Il y a des gens qui ont trouvé l'idée excellente et d'autres qui nous ont dit que c'était un excès de zèle réglementaire, une intrusion non justifiée du gouvernement sur le marché. Je suis curieux de savoir ce que vous en pensez.

M. Halldorson: J'imagine que nos membres auront des réactions aussi diverses que celles que vous venez de mentionner. Je dois vous avouer qu'une chambre provinciale comme la nôtre n'a pas d'idée précise à ce sujet. Je pense que nos différents membres feront connaître leurs préoccupations. Nous entérinons en fait le principe général selon lequel «il faut faire le maximum pour renforcer la concurrence et donner davantage le choix à nos membres».

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que les membres de la Chambre de commerce de la Saskatchewan estiment qu'ils sont bien servis à l'heure actuelle par les banques sur le plan commercial lorsqu'il s'agit d'avoir accès à des fonds ou à des marges de crédit?

M. Halldorson: J'imagine bien évidemment que certains d'entre eux estiment être bien servis et d'autres non. Tout dépend de la nature de l'établissement, de son emplacement, du secteur dans lequel il exerce ses activités, de sa capitalisation, de son potentiel aux yeux du prêteur, et cetera. Il nous apparaît donc que les avis sont très divers, certains étant satisfaits, d'autres non. Je ne pense pas qu'il y ait là une réalité unique qui influe sur chacun de nos membres.

Le sénateur Tkachuk: Y a-t-il un type d'entreprises, selon la taille, le secteur ou la région géographique qui s'est plaint auprès de la chambre d'avoir des difficultés avec les banques?

M. Halldorson: Des craintes concernant l'accès au crédit ont été exprimées dans les petites localités, où les banques ferment.

Mais c'est une tendance qui existe partout et la plupart de nos entreprises rurales n'y échappent pas. Elles se regroupent; elles se développent. Elles se rendent compte qu'une grande partie de leurs opérations bancaires se font avec des centres bancaires commerciaux éloignés et non pas avec les banques locales.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce qu'elles en sont satisfaites?

M. Halldorson: Je ne sais pas si elles en sont satisfaites. Certaines le sont, d'autres pas. Je considère toutefois que les possibilités d'accès ont une importance primordiale pour nos membres. Lorsqu'on a besoin d'accéder à un centre bancaire commercial, à partir du moment où on peut le faire par l'intermédiaire d'un terminal d'ordinateur plutôt que d'avoir à faire 200 ou 300 kilomètres en voiture, il est peu probable qu'ils y voient un inconvénient.

Le sénateur Tkachuk: Très bien. Mais si, par exemple, un magasin de Rosthern a 2 000 \$ en liquide à la fin de la journée et qu'il n'y a pas de succursale bancaire pour les déposer, ça devient un problème.

M. Halldorson: C'est tout à fait vrai. Il y a un problème dans les régions rurales de la Saskatchewan dû à la démographie et au fait qu'il y a de moins en moins d'habitants dans ces petites localités.

Senator Tkachuk: Have your members expressed, then, a concern about the mergers, that this will just exacerbate the problem even more?

Mr. Halldorson: We have heard comments all over the map on that: some for, some against. The way we read the report was that it was not dealing exclusively with mergers by any stretch of the imagination. It simply had a process that if mergers were to go ahead, onus would have to be placed on the parties to demonstrate that the community interests would be addressed. I guess that principle or concept seems to be welcomed by our members, that the community interest has to be a major factor.

Senator Tkachuk: On this committee we are trying to come to grips with certain competitive aspects. To ensure competition in the marketplace and in Saskatchewan, we have very unique problems because we are a rural province, with a well-spread population, and the merger question does come up.

Has the chamber not studied it and determined its point of view, because this issue will arise quickly?

Mr. Halldorson: No, we have not.

Senator Tkachuk: Yesterday we had quite a contingent of insurance brokers from around the province. They had made a presentation on the selling of casualty insurance through the banks. A number of them told me that the chamber has basically said that they would like to see the banks sell insurance through the bank branches and they were quite unhappy about that.

Is that your position? If you endorse the MacKay task force report, does the chamber support the view that insurance could be done through the branches, and that the banks could lease?

Mr. Halldorson: I am pleased to hear that they have been here representing themselves, because I think they can do that far more capably than we can on their behalf.

By endorsing the report, we are saying that we agree with those basic principles of enhancing competition. But conceptually, if you are levelling the playing field, that does not mean you have to learn how to drive the grader and bulldoze it flat and lay the sod.

The details and the implementation are prospective at this point. We are assuming that the process of the casualty insurers and the life insurers and the banks, and the other interested parties representing their vested interests will be heard, and that the mechanics of how you level the playing field will be accomplished.

We are simply saying that by endorsing the principles of the report, we are in favour of enhancing competition for the general benefit of our membership.

Senator Tkachuk: I know we are all in favour of more competition. But the MacKay task force report made two explicit recommendations: one is that banks be allowed to get into leasing; and the other is that the banks be allowed to sell insurance in their branches. Do you agree with those?

Le sénateur Tkachuk: Vos membres ne s'inquiètent-ils donc pas des fusions et ne vous disent-ils pas que cela ne va faire qu'aggraver le problème?

M. Halldorson: Nous avons entendu toutes sortes de commentaires à ce sujet; certains sont pour, d'autres contre. D'après ce que nous pouvons voir, le rapport ne se limite pas à traiter du cas des fusions, loin de là. Il établit tout simplement la procédure à suivre en cas de fusion, les parties intéressées devant démontrer qu'elles tiennent compte des intérêts de la collectivité. Je pense que ce principe est bien accepté par nos membres et qu'il faut absolument tenir compte des intérêts de la collectivité.

Le sénateur Tkachuk: Notre comité essaie de faire face à certains aspects de la concurrence. Pour assurer la concurrence sur le marché en Saskatchewan, nous avons des problèmes tout à fait spéciaux parce que nous sommes une province rurale dont la population est peu dense, et la question de la fusion se pose.

La chambre n'a-t-elle pas étudié cette question et déterminé sa position, parce qu'elle devra bientôt le faire?

M. Halldorson: Non, pas encore.

Le sénateur Tkachuk: Hier, nous avons reçu un groupe de courtiers en assurances de l'ensemble de la province. Ils ont fait un exposé sur la vente d'assurances multirisques par les banques. Plusieurs m'ont dit que l'opinion générale de la chambre était qu'elle aimerait que les banques vendent des assurances par l'intermédiaire de leurs succursales, et cela ne leur plaisait pas du tout.

Est-ce votre position? Si vous êtes d'accord avec le rapport du groupe de travail MacKay, la chambre est-elle d'avis que les assurances pourraient être vendues dans les succursales et que les banques pourraient pratiquer la location-bail?

M. Halldorson: Je suis content d'apprendre qu'ils sont intervenus eux-mêmes, parce que je pense qu'ils peuvent le faire beaucoup mieux que nous ne pouvons le faire en leur nom.

En appuyant le rapport, nous disons que nous sommes d'accord avec les principes fondamentaux du renforcement de la concurrence. Mais, au niveau conceptuel, si on aplanit le terrain, cela ne veut pas dire qu'il faut apprendre à conduire la niveleuse, qu'on passe le bulldozer partout et qu'on pose le gazon.

On ne connaît pas encore les détails ni les modalités d'application. Nous supposons qu'on examinera ce que vont faire les compagnies d'assurances multirisques et d'assurances-vie, les banques et les autres parties concernées qui feront valoir leurs propres intérêts et qu'on définira la façon d'aplanir le terrain.

Nous disons simplement qu'en appuyant les principes du rapport, nous nous montrons en faveur d'un renforcement de la concurrence dans l'intérêt général de nos membres.

Le sénateur Tkachuk: Je sais que nous sommes tous en faveur d'une concurrence accrue. Mais il y a deux recommandations explicites dans le rapport du groupe de travail MacKay: que les banques soient autorisées à pratiquer la location-bail et à vendre des assurances dans leurs succursales. Êtes-vous d'accord avec cela?

Mr. Halldorson: We have not studied the implications, and quite frankly do not have the knowledge of the banking industry or the insurance industry to make an intelligent response. We have endorsed it on the basis of the principle, but have not studied the mechanics of implementation, and really cannot comment further on how you would go about achieving that enhanced competition.

Senator Tkachuk: We are trying to study the report and make recommendations, and are looking for your help on this. So even though you endorse the principle, because you are not aware of some of the intricacies of the problem, you are not in support of it, or are you in support of it?

Mr. Halldorson: We are saying that it is difficult to go on individual recommendations, and say we are for or against it, if we do not understand all of the implications of those individual recommendations.

Rather than do that, we are sharing with you what we believe is the consensus view of our members as espoused at our most recent directors meeting. That said, in general principle, the concept of increased competition and more empowerment should be welcomed. We appreciate that there will be all kinds of hurdles, and there will be certain parties that feel their vested interest is compromised and there are others that will feel it is enhanced. But we will let that dialogue come from the affected parties that have the expertise in their respective industries.

Senator Kroft: I am anxious that we not leave here, denying the people of Saskatchewan any opportunity to be heard. Therefore, I will stubbornly persist a little bit with Senator Tkachuk. I understand your position as that of a broadly-representative, umbrella organization. You are trying to give us a broad point of view and a set of principles.

But if we were to carry away two or three specific things in our minds, that are particular preoccupations of the business community of Saskatchewan that you represent, can you try to tell us what those might be?

Mr. Halldorson: I can make an attempt at that and I certainly encourage my fellow panellists to jump in if they have things they want to add. I think one of the key things we would like to see is the plain language documents. That is very important.

Secondly, I think we would like to see privacy protection. If we accept electronic commerce, we want to know that there is some privacy protection in there.

The third is improving access. We recognize that you will not have a branch in every small town, but there has to be some form of access.

Those are the three key messages that I would want you to remember.

M. Halldorson: Nous n'avons pas étudié les répercussions de ces recommandations et, en toute franchise, nous ne connaissons pas assez bien le secteur bancaire ou celui des assurances pour vous donner une réponse intelligente. Nous appuyons le principe de la chose, mais nous n'avons pas étudié le détail de la mise en oeuvre et nous ne pouvons réellement pas préciser davantage comment on pourrait procéder pour accroître la concurrence.

Le sénateur Tkachuk: Nous essayons d'étudier ce rapport et de faire des recommandations et nous vous demandons de nous y aider. Donc, même si vous êtes d'accord avec le principe, puisque vous n'êtes pas au courant de certains détails du problème, vous n'appuyez pas cela, ou bien est-ce le contraire?

M. Halldorson: Nous disons qu'il est difficile de nous prononcer sur des recommandations individuelles pour dire que nous les appuyons ou non, si nous ne comprenons pas l'ensemble de leurs répercussions éventuelles.

Au lieu de faire cela, nous vous faisons part de ce qui nous paraît être l'opinion générale de nos membres telle qu'elle a été exprimée lors de la dernière réunion de notre conseil d'administration. Cela dit, il faut accueillir favorablement la notion de concurrence accrue et de meilleures possibilités d'agir. Nous nous rendons compte qu'il y aura toutes sortes d'obstacles, et que certaines parties auront l'impression que cela va à l'encontre de leurs intérêts alors que d'autres penseront que cela les sert. Mais nous laisserons les parties concernées, qui sont celles qui connaissent leur propre secteur, entamer ce dialogue.

Le sénateur Kroft: Je souhaite vivement que nous ne nous en tenions pas là et que nous ne refusions pas aux gens de la Saskatchewan la possibilité de se faire entendre. J'insisterai donc avec entêtement auprès du sénateur Tkachuk. Pour moi, votre position est celle d'une organisation qui représente des membres variés. Vous essayez de nous donner un point de vue général et un ensemble de principes.

Mais si nous voulons retenir deux ou trois choses auxquelles vous pensez et qui sont des préoccupations particulières du milieu des affaires de la Saskatchewan que vous représentez, pouvez-vous essayer de nous dire ce qu'elles devraient être?

M. Halldorson: Je peux essayer de le faire et j'encourage certainement les autres membres du panel à intervenir s'ils veulent ajouter quelque chose. Je pense que pour nous, l'élément clé serait que les documents soient rédigés en termes simples. C'est très important.

Deuxièmement, je pense que nous aimerions qu'il y ait une protection des renseignements personnels. Si nous acceptons le commerce électronique, nous voulons êtres sûrs que les renseignements personnels sont protégés.

La troisième chose est l'amélioration de l'accès. Nous reconnaissons qu'il n'y aura pas des succursales dans toutes les petites villes, mais il faut faciliter l'accès d'une façon ou d'une

Voilà les trois messages clés que j'aimerais que vous reteniez.

Senator Kroft: On questions such as the possible mergers of the banks, you are not expressing a particular view as to whether you think that that would help or hinder any of these objectives?

Mr. Halldorson: That is correct. We are looking forward to the banks having to demonstrate how the community interest will be served. The report places the responsibility on the banks to provide this.

Senator Callbeck: The MacKay report says that the relationship between small business and banks must be enhanced and it mentions three areas that they feel should be looked at. One is that they feel that banks should price for risk. In other words, the riskier the loan, the higher the interest rate. How do you feel about that?

Mr. Halldorson: Speaking as a businessman myself, I think they are doing that now. Certainly we see a wide range in pricing on loans. I think it is a basic economic principle that risk and reward go hand in hand. I think that is inevitable.

Senator Callbeck: When you say a wide range, you mean prime plus how high?

Mr. Halldorson: We see spreads anywhere from at prime to prime plus 3, 4, or 5 per cent. Most often there is simply a lack of lending if the risk is perceived to be too high. That is one area where we would hope that there is some careful evaluation being done to see if there can be additional financing on start-up situations.

Here in Saskatoon, we are a high-technology centre. We have some people coming out with new ideas and no capital and it is very, very difficult for them to get financing. If they are looking at risk, certainly those are higher risk, but they can be high reward.

Right now, I think it is difficult to secure financing. I have no answers of how that is going to be solved, but I certainly welcome discussion of the issue as to how to better address the risk relationship of lenders to business people?

Senator Callbeck: When you say prime plus 5 per cent, are you talking about chartered banks?

Mr. Halldorson: No, not specifically. We are looking at just the general cost of financing. It could be in a lease; it could be in a loan from a chartered bank or from others.

Senator Callbeck: The report, as I said, talked about three areas. The first was pricing for risk. The second was the turnover of account managers, the fact that they move so quickly. The third area was that the report said that there was more of a problem with equity than with debt. They encouraged the institutions to increase the equity in small businesses. Are there any other areas that you think should be looked into to enhance the banks' relationship with small business?

Le sénateur Kroft: Pour ce qui est des questions comme les fusions éventuelles de banques, vous ne nous dites pas expressément si, à votre avis, cela favoriserait ou compromettrait l'atteinte de ces objectifs?

M. Halldorson: C'est exact. Nous pensons que les banques devront démontrer en quoi cela servira les intérêts de la communauté. Le rapport donne aux banques la responsabilité de le faire.

Le sénateur Callbeck: Le rapport MacKay déclare qu'il faut améliorer les rapports entre les petites entreprises et les banques et il mentionne trois domaines qui, à son avis, devraient être examinés. Il pense notamment que les banques devraient tenir compte des risques. En d'autres termes, plus un prêt est risqué, plus le taux d'intérêt doit être élevé. Qu'en pensez-vous?

M. Halldorson: En tant qu'homme d'affaires, je dirai que je pense que c'est ce qu'elles font maintenant. Le coût des prêts est certainement très varié. Je crois que le risque et le gain doivent aller de pair, c'est un principe économique fondamental. Je pense que c'est inévitable.

Le sénateur Callbeck: Quand vous parlez d'une grande variation, vous voulez dire combien de points de plus que le taux de base?

M. Halldorson: Cela peut aller du taux de base au taux de base plus 3, 4 ou 5 p. 100. Le plus souvent, un prêt n'est tout simplement pas accordé si le risque paraît trop élevé. Nous espérons que, dans ce domaine, la situation sera évaluée avec soin avant d'accorder éventuellement un financement supplémentaire pour des créations d'entreprises.

Ici, à Saskatoon, nous sommes un centre de technologie de pointe. Il y a des gens qui ont des idées nouvelles mais pas de capitaux, et ils ont énormément de mal à trouver un financement. Dans ce cas, le risque est certainement plus élevé, mais cela peut également rapporter gros.

À l'heure actuelle, je pense qu'il est difficile d'obtenir un financement. Je ne peux pas vous dire comment ce problème sera résolu, mais je suis certainement d'accord pour qu'on discute de la façon de mieux régler le problème du risque que posent les prêts aux gens d'affaires.

Le sénateur Callbeck: Quand vous mentionnez le taux de base plus $5\,$ p. $\,$ 100, parlez-vous des banques à charte?

M. Halldorson: Non, pas précisément. Nous examinons simplement le coût général du financement. Il pourrait s'agir d'une location-bail ou d'un prêt accordé par une banque à charte ou un autre organisme.

Le sénateur Callbeck: Comme je l'ai dit, le rapport parlait de trois domaines. Le premier était la prise en compte du risque. Le deuxième était le remplacement fréquent des directeurs de comptes. Le troisième était que les actions posaient plus de problèmes que les emprunts. Le rapport encourage les institutions à augmenter leur participation dans le capital des petites entreprises. Y a-t-il d'autres domaines qu'il faudrait, selon vous, examiner pour améliorer les rapports entre les banques et les petites entreprises?

Mr. Halldorson: No other recommendations come to mind. Does anyone else want to offer anything? No. I think the key concern is, as I mentioned already, access — improved access — particularly in remote areas.

As for the issue of competition, we find that rates are better where there are more people trying to get the same account than if there is only one. So if we can broaden the competition by offering more choice, that is welcomed.

As for privacy protection, if we are doing a lot of stuff electronically — and quite frankly, we think that is inevitable in this province — we do not think that the status quo is an option. The demographics are such that we are seeing that in all facets of our business, whether it be grain companies or hardware stores or financial institutions. There are fewer and fewer out in the remote areas and there has to be a substitute that allows business entities to operate in those remote areas.

Quite frankly, we see electronic commerce as being very attractive and very empowering, and hope that it can be implemented. We are encouraged by the fact that it is one of the things being considered here, and that the issue of privacy protection in the process of implementing that is at the forefront.

Mr. Kent Smith-Windsor, Executive Director, Saskatoon and District Chamber of Commerce: If I might, I do have some questions about your process in terms of what happens after you go through across the country, hear all of these things, what happens next?

The Chairman: Oh, I am happy to tell you that. Both our committee and the House of Commons Finance Committee will be reporting to Parliament through our respective Houses, and thereby to the government around December 1, more or less.

At that point the government, therefore, will have input from MacKay obviously, because his task force is out there. We will have the results of a set of public hearings held both by ourselves and the House of Commons.

The government will then be in a position to start deciding what it will do with the various recommendations from MacKay. There is no fixed timetable that I know of for the government announcing what its decisions are. From their point of view, I think that it was important that they not only have the task force report, but that they have information as to what the various people across the country thought about the task force report, before the government finalized its own positions.

I assume that it will take a matter of months. I mean, I do not think you are talking about a year but you are certainly talking about two or three months, I would presume, for the government to decide what it will do with respect to MacKay on the basis of the two sets of public hearings by us and by the House of Commons Finance Committee.

M. Halldorson: Aucune autre recommandation ne me vient à l'esprit. Quelqu'un d'autre veut-il proposer quelque chose? Non. Je pense que le principal, comme je l'ai déjà mentionné, est l'accès — l'amélioration de l'accès —, en particulier dans les zones éloignées.

Quant à la concurrence, nous constatons que les taux sont meilleurs quand il y a plus de gens qui essaient d'obtenir le même compte que s'il n'y a qu'une personne. Donc, si on peut accroître la concurrence en offrant plus de choix, cela nous convient.

Pour ce qui est de la protection des renseignements personnels, si nous faisons toutes sortes de transactions électroniques — et, en toute franchise, nous pensons que c'est inévitable dans notre province —, nous ne pensons pas que le statu quo est acceptable. Les effets de la situation démographique se font sentir dans tous nos secteurs d'activités, qu'il s'agisse des compagnies céréalières, des quincailleries ou des institutions financières. Il y en a de moins en moins dans les zones éloignées, et il faut trouver quelque chose pour les remplacer afin que les entreprises commerciales puissent fonctionner dans ces zones éloignées.

En toute franchise, nous considérons que le commerce électronique est très attrayant et nous offre de multiples possibilités, et nous espérons qu'il pourra être mis en oeuvre. Nous jugeons encourageant que ce soit une des choses envisagées ici et que, dans ce contexte, la question de la protection des renseignements personnels soit placée au premier plan.

M. Kent Smith-Windsor, directeur exécutif, Saskatoon and District Chamber of Commerce: Si vous me le permettez, je poserai quelques questions à propos de ce que vous allez faire après avoir voyagé dans le pays et entendu toutes ces choses.

Le président: Oh, je suis ravi de vous en parler. Notre comité et le comité des finances de la Chambre des communes feront rapport au Parlement par l'entremise de leur Chambre respective et, par là même, au gouvernement aux alentours du 1^{er} décembre.

À ce moment-là, le gouvernement aura évidemment reçu la contribution de MacKay, puisque que son groupe de travail est à l'oeuvre. Nous aurons les résultats de la série d'audiences publiques tenues par nous-mêmes et par la Chambre des communes.

Le gouvernement sera alors en mesure de commencer à décider ce qu'il fera au sujet des diverses recommandations de MacKay. À ma connaissance, le gouvernement n'a pas un échéancier fixe pour l'annonce de ses décisions. De son point de vue, je pense qu'il était important qu'il ait non seulement le rapport du groupe de travail, mais également des renseignements au sujet de ce que les gens pensent de ce rapport dans l'ensemble du pays avant de finaliser ses propres positions.

Je suppose que cela prendra quelques mois. Je veux dire que je ne pense pas qu'il faille attendre un an, mais, certainement, environ deux ou trois mois pour que le gouvernement décide ce qu'il va faire au sujet du rapport MacKay en tenant compte des deux séries d'audiences publiques tenues par nous et par le comité des finances de la Chambre des communes.

Mr. Smith-Windsor: Is there going to be a follow-on opportunity? When you look at the 124 recommendations, it is difficult to go down it as a grocery list and say, yes, no, yes, no. Will there be an opportunity for further interventions? We have specific industries that have specific points that they want to raise and, where are they able to do that aside from here, or will there be that opportunity?

The Chairman: I do not know that a definitive decision has been made on that, but let me tell you what I think is the sort of thing that would happen.

Either by using a white paper or by using draft legislation, typically in an area as complex as this, once the government has decided what technical details seem reasonable, those details in fact are subject to a consultation process, sometimes run by parliamentary committees, sometimes run by the government itself.

I think it is pretty reasonable to assume that before anything becomes law or regulation, there would be some other means of consultation. I think it is just not clear whether it will be done by, say, ourselves, or whether it will be done by the bureaucracy itself. Both methods have been used repeatedly over the years, and I do not know that the decision has been made.

I think you can pretty well rest assured that before the fine print was locked in on changes, there would be another opportunity, particularly in relation to specific industries, to give feedback on it.

Mr. Smith-Windsor: That is encouraging, because in our discussions of the recommendations, we tried to find common interests in the positions of the Saskatoon Camber of Commerce, and we saw this as a good framework in which to raise the debate in each of those areas.

Incidentally, I think we were the ones who were guilty of fomenting the kind of discussion you had on the insurance industry. There is a high level of suspicion in that industry about whether or not this report goes far enough in terms of levelling the playing field. I am certainly not capable of addressing all of their concerns in that area. I should like to think that their industry would have an opportunity to raise that point.

Here is another point that you could also take away with you. If we could pretend for a moment that the MacKay report had never occurred, the issue of coercive selling would still be important. I think that there is a strong level of concern within a number of the adjacent financial industries that the MacKay report does not go far enough in addressing that issue.

The Chairman: We have, in fact, had evidence from adjacent financial institutions, effectively competitors with the banks, on precisely the issue of coercive, tied selling.

In the meantime, this process is evolving. If you have members with specific concerns about levelling the playing field, it would help us a lot if in the next couple of weeks they just wrote us a simple letter. Keep that in mind when you are thinking about your

M. Smith-Windsor: Un suivi sera-t-il possible? Quand on voit les 124 recommandations, il est difficile de parcourir la liste en disant oui, non, oui, non. Y aura-t-il d'autres possibilités d'intervenir? Certaines industries voudraient soulever certains points; où peuvent-elles le faire à part ici, ou auront-elles au moins cette possibilité?

Le président: À ma connaissance, aucune décision définitive n'a été prise à ce sujet, mais permettez-moi de vous dire ce qui, je pense, va se passer.

Dans un domaine aussi complexe que celui-ci, une fois que le gouvernement a décidé quels détails techniques paraissent raisonnables, il prépare un livre blanc ou un projet de loi, et ces détails font, en fait, l'objet d'une consultation qui est réalisée tantôt par des comités parlementaires, tantôt par le gouvernement lui-même.

Il me paraît tout à fait raisonnable de supposer que d'autres consultations auront lieu avant l'entrée en vigueur d'une loi ou d'un règlement quelconque. Je pense qu'on ne sait simplement pas encore si c'est, disons, nous qui le ferons ou si cela sera fait par la bureaucratie elle-même. Les deux méthodes ont été utilisées fréquemment au fil des ans et, à ma connaissance, la décision n'a pas encore été prise.

Je pense que vous pouvez être sûrs qu'avant que les changements ne deviennent définitifs, il y aura une autre possibilité de les commenter, surtout pour ce qui est de certains secteurs particuliers.

M. Smith-Windsor: C'est encourageant, parce que, dans nos discussions au sujet des recommandations, nous avons essayé de déterminer les intérêts communs que devait défendre la Chambre de commerce de Saskatoon, et cela nous a paru un cadre approprié pour avoir un débat sur chacun de ces domaines.

Soit dit en passant, je pense que c'est nous qui sommes coupables d'avoir suscité une discussion comme celle qui a eu lieu au sujet du secteur des assurances. Dans ce secteur, beaucoup se demandent si ce rapport va assez loin pour égaliser les chances. Je ne suis certainement pas capable de répondre à toutes leurs préoccupations à cet égard. Je souhaite que ce secteur ait la possibilité de soulever cette question.

Il y a une autre chose que vous pourriez également retenir. Même si on supposait un instant qu'il n'y a jamais eu de rapport MacKay, la question des ventes liées avec coercition resterait importante. Je pense que de nombreuses entreprises des secteurs financiers voisins sont vivement préoccupées par le fait que ce rapport ne se penche pas suffisamment sur cette question.

Le président: Nous avons entendu, en fait, des témoins représentant les institutions financières voisines, qui font réellement concurrence aux banques, précisément au sujet des ventes liées avec coercition.

Dans l'intervalle, les choses se mettent en place. Si vous avez des membres qui ont des préoccupations spécifiques au sujet de l'égalisation de chance, il serait très utile pour nous qu'ils nous envoient simplement une lettre d'ici 15 jours. Pensez-y quand

recommendations, but it has to be in the next couple of weeks, because we will finish this process by the end of November.

Mr. Smith-Windsor: I will certainly encourage them to do that, and we will have a chance to review that as well to help with our education process.

Ms Diane Brisebois, President and CEO, Retail Council of Canada: Good morning, and thank you for taking the time to hear and discuss the views of retailers in Canada as they relate to the MacKay task force report. Throughout these hearings we will refer to the Retail Council of Canada as RCC

My confrere, Ken Morrison, is RCC's financial services consultant. Mr. Morrison was with the Royal Bank for 32 years and for 25 of those 32 years served on several CPA and Canadian Bankers Association committees. He was also RCC's expert witness in the Interac case before the Competition Tribunal, and represents several other interveners with similar interests. He also spends considerable time outside Canada, working on the structure of banking systems and networks in emergent countries.

You have received the RCC folder, so you are aware of the documents that we will be referring to. The document entitled "Restructuring the Canadian Financial Services Sector: The Views of Canadian Retailers" is RCC's submission.

The other two documents are surveys. "Retail Finance Executive and Owner-Manager Survey: Restructuring Financial Services in Canada" includes not only approximately 350 independent retailer results, but also 75 in-depth interviews with mid- and large-sized retailers across the country. The "Survey of Retailers' Experience With Payment Systems" was done in June of last year and produced in November of 1997. Highlights of the results of both surveys can be found in the main body of RCC's submission.

We will be brief. We will focus our comments and recommendations on a number of issues: the stability and soundness of the system as it relates to retailers' views; the competitiveness of our financial services sector as experienced by retailers; the implications of the market structure and regulations for retailers and their customers; and, finally, the impact of new technology as it affects retailers, their customers, and indeed all Canadian consumers.

Allow me to give you a quick overview of the Retail Council of Canada. You will find more detail obviously in the submission. We are a member-funded, not-for-profit, industry association. We represent more than 7,500 retailers across the country, and they represent 65 per cent of the value of retail sales in Canada. Our industry employs over 1.4 million Canadians. About 90 per cent of all of our members are small, independent retailers who operate one or two stores.

vous réfléchirez à vos recommandations, mais il faut que cela se fasse dans les quinze jours, parce que nous aurons terminé d'ici la fin novembre.

M. Smith-Windsor: Je les encouragerai certainement à le faire, et nous aurons l'occasion d'examiner également cela pour nous aider à mieux nous informer sur la question.

Mme Diane Brisebois, présidente-directrice générale, Conseil canadien du commerce de détail: Bonjour et merci de prendre le temps d'entendre et de discuter le point de vue des détaillants du Canada au sujet du rapport du groupe de travail MacKay. Tout au long de ces audiences, nous utiliserons le sigle CCCD pour désigner le Conseil canadien du commerce de détail.

Mon confrère, Ken Morrison, est consultant en services financiers auprès du CCCD. M. Morrison a travaillé pour la Banque Royale pendant 32 ans et, pendant 25 de ces années, il a siégé au sein de plusieurs comités de l'ACP et de l'Association des banquiers canadiens. Il a également témoigné à titre d'expert pour notre conseil dans l'affaire Interac devant le Tribunal de la concurrence, et il représente plusieurs autres intervenants qui ont des intérêts identiques. Il passe également un temps considérable à l'extérieur du Canada à s'occuper de la structure des systèmes et des réseaux bancaires dans les pays émergents.

Vous avez reçu la brochure du CCCD et vous connaissez donc les documents auxquels nous allons nous référer. Le document intitulé: «Restructuring the Canadian Financial Services Sector: The Views of Canadian Retailers» constitue le mémoire du Conseil.

Les deux autres documents sont des sondages. «Retail Finance Executive and Owner-Manager Survey: Restructuring Financial Services in Canada» inclut non seulement les résultats obtenus auprès de 350 détaillants indépendants, mais également 75 entrevues approfondies réalisées auprès de détaillants de taille moyenne ou grande dans l'ensemble du pays. Le sondage «Survey of Retailers' Experience With Payment Systems» a été réalisé l'année dernière en juin et publié en novembre 1997. Les points saillants des résultats de ces deux sondages figurent dans la partie principale du mémoire du CCCD.

Nous serons brefs. Nous axerons nos commentaires et recommandations sur un certain nombre de questions: la stabilité et la valeur du système du point de vue des détaillants, la compétitivité de notre secteur des services financiers telle que la voient les détaillants, les implications de la structure et de la réglementation du marché pour les détaillants et leurs clients et, enfin, l'impact des nouvelles technologies sur les détaillants, leurs clients et, en fait, tous les consommateurs canadiens.

Permettez-moi de vous donner un bref aperçu du Conseil canadien du commerce de détail. Notre mémoire vous donnera, bien entendu, des renseignements plus complets. Nous sommes une association corporative à but non lucrative financée par ses membres. Nous représentons plus de 7 500 détaillants de l'ensemble du pays dont le chiffre d'affaires total représente 65 p. 100 de la valeur des ventes au détail au Canada. Notre secteur emploie plus de 1,4 million de Canadiennes et de Canadiens. Environ 90 p. 100 de nos membres sont de petits détaillants indépendants qui exploitent un ou deux magasins.

Our members represent every segment of the retail trade, including specialty stores, grocery, discount, mass merchants, gasoline, department stores, category killers, big boxes, and last, but certainly not least, independent operators in every community in this country.

To get to the core of our submission, let me just summarize some of our conclusions and recommendations.

Retailers have an enormous stake in decisions that could significantly alter the competitive structure of the financial services industry and its services to Canadian communities. Making the right decisions could deliver sizeable benefits. Making the wrong decisions, we believe, could blaze a trail toward less competition and higher prices for banking services, leaving retailers in many communities without convenient access to the financial services they require to operate their day-to-day business.

Retailers operate in communities of all sizes across Canada and know how vitally important it is to have local financial institutions that appreciate the realities of their markets and understand their businesses. They value the strengths of Canada's national banking system, the stability and financial soundness of banking institutions, and the presence of local bank branches providing a broad range of services. Those are core attributes of the Canadian financial system that retailers appreciate and believe must be maintained.

For several years, retailers have expressed the need for more effective competition in the financial services industry. They have expressed concerns about the deterioration in personal service from financial institutions that are shortening their branch hours, closing branches, and passing on to retailers a growing share of the cost of new consumer payment services.

Retailers understand the growing possibilities offered by technology. They also know technology is far from being a complete and adequate substitute for services provided by local branches of competing financial institutions.

I should like to draw your attention to pages 11, 12, and 13 of our main submission. Here we have tried to give you a sense of how retailers across the country use financial institutions, what types of services they require, and the frequency of use of the services. This is a key part of our submission, so that you can better understand how retailers rely heavily on local branches to operate their day-to-day business, regardless, by the way, of the size of the retailer. We mean a one-store operation, a regional chain, as well as our largest national retailers.

Nos membres représentent toutes les branches du commerce de détail, y compris les magasins spécialisés, les épiceries, les magasins d'escompte, les grandes surfaces, les stations-services, les grands magasins, les grandes chaînes spécialisées, sans oublier, évidemment, les détaillants indépendants de toutes les villes de notre pays.

Pour passer aux éléments principaux de notre mémoire, permettez-moi de simplement résumer certaines de nos conclusions et recommandations.

Les détaillants sont très directement concernés par les décisions qui pourraient modifier en profondeur la structure concurrentielle du secteur financier et des services qu'il fournit dans les villes du Canada. Si les décisions prises sont bonnes, cela pourrait présenter d'importants avantages. Si elles sont mauvaises, cela pourrait, à notre avis, ouvrir la voie à une réduction de la concurrence et à une augmentation du prix des services bancaires, et les détaillants de nombreuses villes ne pourraient plus facilement avoir accès aux services financiers dont ils ont besoin pour le fonctionnement normal de leur entreprise.

Il y a des détaillants dans les localités petites et grandes du Canada, et ils savent combien il est essentiel pour eux d'avoir des institutions financières qui comprennent les réalités de leur marché et la nature de leur entreprise. Ils apprécient ce qui fait la force du système bancaire national du Canada, la stabilité et la solidité financière des institutions bancaires et la présence de succursales bancaires locales qui fournissent toute une gamme de services. Ce sont des caractéristiques fondamentales du système financier canadien que les détaillants apprécient et qui, selon eux, doivent être préservées.

Depuis plusieurs années, les détaillants disent qu'il faut une concurrence plus efficace dans le secteur des services financiers. Ils se disent préoccupés par la détérioration du service personnel que fournissent les institutions financières, qui réduisent les heures d'ouverture de leurs succursales, ferment certaines d'entre elles et transfèrent aux détaillants une portion croissante du coût des nouveaux services de paiement utilisés par les consommateurs.

Les détaillants comprennent les possibilités croissantes qu'offre la technologie. Ils savent également que la technologie est loin de remplacer de façon complète et adéquate les services fournis par les succursales locales d'institutions financières se faisant concurrence.

Je voudrais attirer votre attention sur les pages 11, 12 et 13 de notre mémoire principal. Nous avons essayé de vous donner une idée de la façon dont les détaillants utilisent les institutions financières dans l'ensemble du pays, du type de services dont ils ont besoin et de la fréquence de leur utilisation de ces services. C'est un élément clé de notre mémoire, qui cherche à vous permettre de mieux comprendre la forte dépendance des détaillants sur les succursales locales pour le fonctionnement courant de leur entreprise, quelle qu'en soit la taille, cela soit dit en passant. Il peut s'agir de l'exploitant d'un seul magasin, d'une chaîne régionale aussi bien que de nos plus gros détaillants nationaux.

This is a reflection of the reality our retailers experience on a daily basis when dealing with financial institutions. We thought that it would be helpful to give you a sense of the relationship between the financial sector and the retail sector.

The report from the task force, although very comprehensive, did not address several important retailer concerns. There is substantial focus on consumer and financial services, technology, and the possibilities for more competition. There is little mention of day-to-day banking services that retailers must obtain from a local branch to run their day-to-day operation and respond to consumer needs.

The report is silent on how to ensure that all of the services needed by retailers and indeed all other businesses in Canada will continue to be provided at competitive prices.

In the analysis published so far on proposed mergers, there are gaps in assessing the impact on individual products and possible legislative remedies that will be necessary to guarantee adequate competition. For example, mergers involving the four largest banks will result in an enormous concentration of market strength in supplying Visa and MasterCard services to retailers. The question of credit card duality — and we will be pleased to discuss that a bit further if you should like later on during the hearings — must also be addressed.

Retailers encouraged the Bureau of Competition Policy to address all of the financial services and products individually. They also encouraged the bureau to insist on real evidence to show which services new competitors will provide and in what locations. The risks to retailers are far too great to allow changes based on speculative estimates.

Retailers appreciate the need for Canada's financial institutions to be competitive globally and to operate efficiently. We can assure you that many of our retailers live that reality today. They recommend, however, that mergers be scrutinized with a view to ensuring that the new structures in the industry meet the needs of retailers and all Canadians.

Specifically we recommend that, in fact, each of the MacKay task force's recommendations pertaining to banking services be analyzed thoroughly with respect to the results each will produce for businesses and consumers and in what time frame. Also, we recommend that each potential new form of competition should be assessed in terms of how it will in reality bring benefits to Canadian consumers and to businesses. This should include analysis of what products and services each will provide, to which customers, and in what locations.

Cela reflète la réalité des contacts quotidiens des détaillants avec les institutions financières. Nous avons pensé qu'il serait utile de vous donner une idée des rapports qui existent entre le secteur financier et le secteur du commerce de détail.

Bien que très complet, le rapport du groupe de travail ne s'est pas penché sur plusieurs préoccupations importantes des détaillants. Il met fortement l'accent sur les services au consommateur, les services financiers, la technologie et les possibilités d'accroissement de la concurrence, mais ne mentionne guère les services bancaires courants que les détaillants doivent obtenir d'une succursale locale pour assurer le fonctionnement normal de leur entreprise et répondre aux besoins des consommateurs.

Le rapport ne dit rien sur la façon de faire en sorte que tous les services dont ont besoin les détaillants et, à vrai dire, toutes les autres entreprises du Canada continuent d'être fournis à des prix concurrentiels.

Dans l'analyse des projets de fusion publiée jusqu'à présent, il y a des lacunes en ce qui concerne l'évaluation de l'impact des différents produits et des éventuelles mesures législatives auxquelles il faudra recourir pour assurer une concurrence satisfaisante. C'est ainsi que les fusions concernant les quatre plus grandes banques entraîneront une énorme concentration de la part de marché des fournisseurs des services Visa et MasterCard aux détaillants. La question de la dualité de ces cartes de crédit — et nous nous étendrons avec plaisir sur cette question si vous le souhaitez dans la suite de cette audience — doit également être abordée.

Les détaillants ont encouragé le Bureau de la politique de concurrence à examiner individuellement tous les services et produits financiers et à insister pour obtenir des données concrètes sur les services que les concurrents vont fournir et les endroits où ils le feront. Les risques encourus par les détaillants sont trop grands pour qu'on autorise des changements en se fondant sur des simples hypothèses.

Les détaillants se rendent compte que les institutions financières du Canada doivent être concurrentielles au niveau mondial et fonctionner de façon efficace. Nous pouvons vous assurer que beaucoup de nos membres se trouvent aujourd'hui dans la même situation. Ils recommandent toutefois d'examiner attentivement les fusions pour faire en sorte que les nouvelles structures de ce secteur répondent aux besoins des détaillants et de tous les Canadiens.

Nous recommandons, en fait, spécifiquement qu'on examine en détail les répercussions que les recommandations du groupe de travail MacKay concernant les services bancaires auront sur les entreprises et les consommateurs dans un laps de temps donné. Nous recommandons également qu'on évalue dans quelle mesure toute nouvelle forme potentielle de concurrence sera réellement à l'avantage des consommateurs canadiens et des entreprises. Il faudrait notamment examiner les produits et les services que chaque banque va fournir, les endroits où elle le fera et les consommateurs auxquels elle s'adressera.

More effective competition is essential and cannot be left to chance. There may be a need to enact measures to manage the supply of services, particularly during the period while the market adjusts to changes. As we mentioned carlier, the Bureau of Competition Policy should examine competition on a service-by-service basis, including duality.

Proposed mergers between large banks should be assessed in detail using the process recommended by the task force, which we support. Bank mergers should not be allowed to proceed in advance of financial sector reforms that open markets to more effective competition, and before having solid evidence that such competition will indeed be a reality and will respond to business and consumer needs.

Measures should be introduced to ensure more open access to the payments system and electronic services networks. This is necessary to facilitate competition in the market to provide quality services at reasonable prices. As you know, we have not been silent on that issue over the last few years. That would entail enabling retailers to continue to provide electronic payment services to their customers when the electronic system fails. I am sure that those of you who have used debit cards have experienced that.

Opening up access to the payments system through retailers through the creation of alternate processing structures, providing payment service to both consumers and other business, and finally allowing retailers to more directly participate in the clearing and settlement of retail transactions without incurring the costs of establishing a bank-like entity are measures which we would like to see.

All of these respectfully submitted. I hope we were brief enough and concise enough.

Senator Kroft: Obviously, your membership has a great sensitivity, as you touched on, to the availability, timeliness, and convenience of financial services; you need them where you need them, when you need them.

I think the tables you presented are extremely valuable, because they are a very useful reminder that more is involved than just the one or two things that any one of us may think about. Looking at two or three pages of those products and services brings me back to my question in an even more important way.

With regard to this matter and even beyond, we work with an overall assumption that the world is in chains, the status quo is gone, and somehow electronic connection is going to meet all of our needs in everything.

Referring specifically to the chart and to the needs of retailers, I want to understand the role of the physical branch operation, and by that I mean the traditional office with people located in an area convenient to the customers, as opposed to banking done by pushing buttons either in a kiosk or at home on your television screen.

Une concurrence plus efficace est essentielle et ne peut pas être laissée au hasard. Il est peut-être nécessaire de prendre des mesures pour gérer la prestation des services, surtout pendant la période durant laquelle le marché s'adaptera aux changements. Comme nous l'avons dit tout à l'heure, le Bureau de la politique de concurrence devrait examiner la nature de la concurrence service par service, y compris la question de la dualité.

Il faudrait évaluer en détail les propositions de fusion entre les grandes banques en suivant les recommandations du groupe de travail, que nous appuyons. Il ne faudrait pas autoriser ces fusions tant que le secteur financier n'a pas été réformé pour ouvrir les marchés à une concurrence plus efficace et qu'on n'a pas de preuve solide que cette concurrence va vraiment se concrétiser et répondra aux besoins des entreprises et des consommateurs.

Il faudra mettre en oeuvre des mesures assurant un accès plus large aux réseaux du système de paiement et de services électroniques. C'est nécessaire pour encourager la concurrence sur le marché et obtenir des services de qualité à des prix raisonnables. Comme vous le savez, nous n'avons pas gardé le silence à ce sujet ces dernières années. Il faudrait notamment permettre aux détaillants de continuer de foumir des services de paiement électronique à leurs clients lorsque le système électronique est en panne. Je suis sûr que ceux d'entre vous qui ont utilisé des cartes de débit ont eu l'expérience de ce problème.

Il y a également d'autres mesures que nous souhaitons: élargir l'accès des détaillants au système de paiement grâce à la création d'autres structures de traitement, offrir aux consommateurs et à d'autres entreprises l'accès au service de paiement et, enfin, permettre aux détaillants de participer plus directement à la compensation et au règlement des transactions commerciales sans assumer les coûts de la création d'un organisme de type bancaire.

Nous vous soumettons respectueusement tout cela, et j'espère que nous avons été assez brefs et concis.

Le sénateur Kroft: Comme vous l'avez mentionné, vos membres attachent manifestement une grande importance à la disponibilité, à la rapidité et à la commodité des services financiers. Vous devez pouvoir les obtenir là où vous en avez besoin, quand vous en avez besoin.

Les tableaux que vous nous avez présentés me paraissent extrêmement précieux, parce qu'ils nous rappellent utilement que ce qui est en jeu ne se limite pas aux quelques éléments auxquels chacun d'entre nous peut penser. Quand je vois les produits et services mentionnés sur deux ou trois pages, cela contribue encore davantage à me ramener à ma question.

En ce qui concerne cette question, et au-delà de celle-ci, nous partons de l'hypothèse générale que les chaînes font la loi, que le statu quo a disparu et que, d'une façon ou d'une autre, les liaisons électroniques vont répondre à tous nos besoins dans tous les domaines.

Pour ce qui est plus précisément du tableau et des besoins des détaillants, je voudrais comprendre le rôle de la succursale bancaire traditionnelle avec des employés et située à un endroit pratique pour les clients si on le compare aux transactions effectuées en appuyant sur des touches dans un kiosque ou, chez soi, en utilisant la télévision.

Is there a general acceptance that we are massively moving away from interpersonal contact for a number of these services? Will an electronic world replace personal contact? I am trying to reach a level of comfort in my own mind on these questions.

I have views on this on a more broadly humanitarian scale, but for the moment let us talk about the needs of your customers. I think that we risk here getting carried away with certain assumptions, so it is good that from time to time we have witnesses who bring us another point of view.

I think it was Mr. Clark from Canada Trust who said that anybody who thinks that the days of the branches are over is wrong. He said that the branches are the core of their business, where they build their business, and they want more of them, not fewer.

However, generally, we are going down the path to where electronics will replace human interaction. I know it is a very broad question, but I would really appreciate your thoughts on that as it relates to the kinds of services that your members require.

Ms Brisebois: That is an interesting question, and very apropos for retailers, which is why we included the chart on pages 11 to 13.

Since the MacKay report and representatives from several financial institutions talk about the electronic world, we thought it was important to make the committee understand that a lot of functions are still done at the branch level. Some of those functions are related to business, but there are also humanitarian functions. We cannot ignore that. It is amazing how many of our independent merchants have told us that they feel extremely insecure not having a relationship with their branch manager and the people working in the branch.

That relationship is not just a security blanket. Rather, those merchants rely heavily on their branches for advice, to discuss the future of their businesses, and to look at other financial options for business growth. I believe it would be very naïve to think that all of those functions could be done electronically, certainly in the next three to four years. However, we are concerned that the communities served by those financial institutions might not have a choice in the matter.

Additionally, we are concerned about the fact that electronic communication is still not considered completely secure. A lot of our merchants, specifically our independent merchants, are very uncomfortable dealing with electronic ways of doing business with financial institutions. Mr. Morrison might be able to give you more information because he has been involved in some of the one-on-one interviews. Certainly there is an enormous amount of discomfort.

Again, I think the chart shows that there are many services that still need to be provided by the branch in order for a retailer to operate his business or her business on a daily basis.

Considère-t-on généralement qu'on abandonne massivement les contacts humains pour un certain nombre de ces services? Les contacts individuels seront-ils remplacés par un monde électronique? J'essaie de me faire une idée assez rassurante de ces questions.

J'ai des opinions à ce sujet à un niveau humanitaire plus général, mais, pour le moment, parlons des besoins de vos clients. Je pense que nous risquons ici de nous laisser emporter par certaines hypothèses, et il est bon que, de temps à autre, nous ayons des témoins qui nous présentent un point de vue différent.

C'est, je crois, M. Clark, de Canada Trust, qui a dit que toute personne qui croit que les succursales bancaires sont condamnées se trompe. Il a dit qu'elles sont l'élément clé de son entreprise, que c'est là qu'elle génère ses activités et qu'elle veut en avoir plus, et non pas moins.

Toutefois, dans l'ensemble, nous prenons le chemin du remplacement de l'interaction humaine par l'électronique. Je sais que c'est une question très vaste, mais j'aimerais réellement savoir ce que vous en pensez en ce qui concerne le type de services dont vos membres ont besoin.

Mme Brisebois: C'est une question intéressante et très pertinente pour les détaillants, et c'est pourquoi nous l'avons incluse dans le tableau des pages 11 à 13.

Étant donné que le rapport MacKay et les représentants de plusieurs institutions financières parlent du monde électronique, nous avons pensé qu'il était important de faire comprendre au comité que de nombreuses activités se déroulent encore au niveau des succursales. Certaines d'entre elles concernent l'aspect commercial, mais il y en a aussi qui ont un rôle humanitaire. Nous ne pouvons pas négliger cela. Il y a un nombre surprenant de détaillants indépendants qui nous ont dit que le fait de ne pas avoir de rapports avec le directeur de leur succursale et les personnes qui y travaillent les inquiète beaucoup.

Ces rapports ne sont pas seulement un gage de sécurité. Ces commerçants ont plutôt grandement besoin de leur succursale pour demander des conseils, pour parler de l'avenir de leur entreprise et pour examiner d'autres options financières permettant sa croissance. Je pense qu'il serait très naïf de penser que tout cela peut se faire électroniquement, tout au moins d'ici trois ou quatre ans. Nous sommes toutefois préoccupés par le fait que les localités desservies par ces institutions financières risquent de ne pas avoir leur mot à dire à cet égard.

En outre, nous trouvons préoccupant que les communications électroniques ne soient pas encore considérées comme totalement sûres. Beaucoup de nos membres, plus particulièrement les détaillants indépendants, ne se sentent pas à l'aise avec les façons électroniques de traiter avec des institutions financières. M. Morrison pourrait peut-être vous donner plus de détails parce qu'il a participé à certaines des entrevues. Le malaise est manifestement énorme.

Là encore, je pense que le tableau montre qu'il faut que de nombreux services soient fournis par la succursale pour permettre le fonctionnement quotidien d'un magasin de vente au détail. **Mr. Morrison:** Let me give you four very specific examples of the importance to a retailer of a local branch.

First, there is the deposit of cash and cheques, which, in spite of the great strides made with electronics, still represent more than 50 per cent of the payments deposited by retailers on a daily basis. Often the deposit must be made during the day in order to make sure that there are sufficient funds in the deposit account to pay cheques that have arrived at the branch on that same day.

Second, after the bank has closed for the day, retail stores that are open late into the evening need the facilities of a night depository.

Third, for all of the electronic services we refer to — cash management services, letters of credit that can now be done electronically, the Interac debit card service, electronic credit card services — the retailer must go to the branch to negotiate. Technology does not replace the benefits of sitting across the desk and negotiating the prices for services and the terms for quality of that service.

The fourth example is the negotiation of a loan. While there are great advances in teleconferencing and video conferencing, those are not substitutes for a local branch manager or a local bank representative living day by day in a community. That branch manager or bank representative knows the state of the local economy, which organizations are on strike and which are not, and the exact level of unemployment. That person is able to sit there with the retailer and understand very specifically what influences there are on that business and can negotiate operating lines of credit.

Senator Kroft: I want to move now to your feelings about the rights of a financial institution to open or close a branch at will. I should like to know what you think about the questions of notice of that closure and limitations on that right.

Do you feel that it would be appropriate to restrict the right of a financial institution to close a branch? How would a member of your organization who runs a supermarket feel about a similar sort of restriction? I am trying to look at a broad concept of equity regarding the limitation of freedom of action in the marketplace.

Ms Brisebois: Are you asking if there are differences of opinion between different types of retailers, for example a grocery retailer versus another type of retailer, in a community where a branch might close?

Senator Kroft: Well, no. I was asking if the rights of a supermarket operator to close his store would be the same as the rights of a banker to close his branch.

Ms Brisebois: I do not think there is any question that retailers would understand if it were necessary to close a branch. Retailers do not expect financial institutions to offer charity; they understand the business environment. Certainly I think retailers are in the best position to appreciate what financial institutions are struggling with in regards to branches.

M. Morrison: Permettez-moi de vous donner quatre exemples précis de l'importance d'une succursale locale pour un détaillant.

Premièrement, il y a le dépôt des espèces et des chèques qui, malgré les grands progrès de l'électronique, représentent encore plus de 50 p. 100 des paiements déposés quotidiennement par les détaillants. Il faut souvent effectuer le dépôt dans la journée pour s'assurer que le compte est encore suffisamment garni pour pouvoir payer les chèques arrivés à la banque le même jour.

Deuxièmement, après la fermeture de la banque, les magasins qui sont ouverts tard le soir doivent pouvoir disposer d'un trésor de nuit.

Troisièmement, le détaillant doit se rendre à la succursale pour négocier tous les services électroniques auxquels nous faisons référence — les services de gestion des fonds, les lettres de crédit qui peuvent maintenant être établies électroniquement, le service de carte de débit Interac et les services électroniques pour les cartes de crédit. La technologie ne remplace pas les avantages qu'il y a à rencontrer quelqu'un à son bureau pour négocier le prix et la qualité de ce service.

Le quatrième exemple est la négociation d'un emprunt. Il y a de grands progrès dans le domaine des téléconférences et des vidéoconférences, mais cela ne remplace pas la présence quotidienne dans la ville du directeur de la succursale locale ou d'un représentant local de la banque. Cette personne connaît la situation de l'économie locale, sait quelles entreprises sont ou non en grève et quel est le taux exact de chômage. Elle peut rencontrer le détaillant en comprenant très précisément les influences qui s'exercent sur son entreprise et elle peut négocier les modalités des lignes de crédit.

Le sénateur Kroft: Je voudrais passer maintenant à votre sentiment au sujet du droit d'une institution financière à ouvrir ou fermer une succursale à sa guise. J'aimerais savoir ce que vous pensez des questions concernant les préavis de fermeture et les limitations de ce droit.

Considérez-vous qu'il serait approprié de limiter le droit d'une institution financière à fermer une succursale? Que penserait un membre de votre organisation qui exploite un supermarché d'une restriction analogue? J'essaie d'examiner, au sens large, ce qui est équitable en ce qui concerne la limitation de la liberté d'action sur le marché.

Mme Brisebois: Demandez-vous s'il y a des divergences d'opinion entre les différents types de détaillants, par exemple entre un épicier et un autre commerçant, dans une localité où une succursale pourrait être fermée?

Le sénateur Kroft: En fait, non. Je demandais si le droit d'un exploitant de supermarché à fermer son magasin devrait être le même que le droit d'un banquier à fermer sa succursale.

Mme Brisebois: Il ne fait, à mon avis aucun doute que les détaillants comprendraient la situation si la fermeture d'une succursale était nécessaire. Ils ne s'attendent pas à ce que les institutions financières fassent la charité; ils comprennent le contexte commercial. Je pense que les détaillants sont certainement les mieux placés pour comprendre les problèmes que certaines succursales posent aux institutions financières.

Retailers are in one of the most competitive environments. I think retailers have difficulty understanding why there is so much discussion about branch closing because, in the last four years, the retail market in Canada has been more competitive than it has ever been in the past. We have not seen fewer retailers; we have seen more retailers. We have not seen fewer services; we have seen more services. We have not seen price increases; we have seen price decreases. This is the reality of the retail environment.

Consequently, it is very difficult for retailers to understand the need for consolidation in the financial services sector. They do not understand why service fees seem to go up but never down, and they lack what they perceive as a good, strong, solid relationship between the customer and his or her banker.

There is no question that they understand the marketplace, and they understand the reasons for rationalization. In this case they have a hard time accepting them, for what I would suspect are all the right reasons. They live in a competitive environment. They understand why those decisions need to be made. They do not understand the rationale behind the decisions that are made at this time.

Senator Kroft: Do you think that there should be restraints or restrictions on the opening and closing of financial institution branches?

Ms Brisebois: Generally, our retailers have said there should not be. Retailers have always been extremely uncomfortable with suggesting legislative measures to protect a market, for example. However, they are not convinced that financial institutions are closing branches for all the right reasons. I think that is where lies the dilemma. But I do not suspect, based on discussions — and Mr. Morrison, please feel free to add — that our members would support any kind of legislation that would force financial institutions to keep certain branches open.

Mr. Morrison: I think we also need to consider in this particular question that retailers cannot change their banking relationship overnight if the branch closes.

Changing banks involves a number of steps. Forms must be signed to open up new accounts. The new financial institution, if in fact there is another local financial institution, must become acquainted with the history of the particular business, in order to transfer operating lines of credit. Accounts and electronic services must be moved. And there are many details like printing new cheques with the name of the new financial institution. So while retailers are not opposed to branches closing, they certainly need time to make that adjustment.

Senator Kroft: In other words, even though your members do not like interference in the marketplace and would not support denying a branch the right to close, would you be comfortable with the idea of rules regarding notice periods?

Les détaillants travaillent dans un des milieux les plus concurrentiels. Je pense qu'ils ont du mal à comprendre pourquoi on parle tant de la fermeture de succursales alors que, ces quatre dernières années, le commerce de détail au Canada a été plus concurrentiel que jamais. Le nombre de détaillants n'a pas diminué, il a augmenté. Les services ne sont pas moins nombreux, ils sont plus nombreux. Les prix n'ont pas augmenté, ils ont baissé. Voilà la situation dans le milieu du commerce au détail.

Par conséquent, les détaillants ont beaucoup de mal à comprendre la nécessité d'un regroupement dans le secteur des services financiers. Ils ne comprennent pas pourquoi les frais de service augmentent apparemment toujours et ne diminuent jamais, et ils trouvent que l'existence d'un bon rapport solide entre le client et son banquier fait défaut.

Il ne fait aucun doute qu'ils comprennent le marché et les raisons de la rationalisation. En l'occurrence, ils ont du mal à les accepter, et ils me paraissent avoir tout à fait raison. Ils vivent dans un milieu concurrentiel. Ils comprennent pourquoi il faut prendre ces décisions, mais ils ne comprennent pas sur quoi sont fondées les décisions qui sont prises à l'heure actuelle.

Le sénateur Kroft: Pensez-vous qu'il faudrait imposer des restrictions à l'ouverture et à la fermeture des succursales des institutions financières?

Mme Brisebois: Dans l'ensemble, nos détaillants disent que non. Ils sont toujours extrêmement réticents à proposer des mesures législatives pour protéger un marché, par exemple. Toutefois, ils ne sont pas convaincus que les raisons pour lesquelles les institutions financières ferment des succursales sont toujours bonnes. Je pense que c'est là que se situe le dilemme. Mais, d'après les discussions que j'ai eues — et, monsieur Morrison, n'hésitez pas à intervenir —, je ne crois pas que nos membres seraient en faveur d'une loi quelconque qui forcerait les institutions financières à maintenir certaines succursales ouvertes.

M. Morrison: Je pense qu'à cet égard, nous devons également tenir compte du fait que les détaillants ne peuvent pas traiter du jour au lendemain avec une autre banque si leur succursale ferme ses portes.

Il y a plusieurs choses à faire pour changer de banque. Il faut signer des formulaires pour ouvrir de nouveaux comptes. La nouvelle institution financière, s'il y en a, en fait, une autre sur place, doit se familiariser avec les antécédents de l'entreprise pour transférer les lignes de crédit existantes. Il faut transférer les comptes et les services électroniques. Il y a de nombreux détails comme l'impression de nouveaux chèques portant le nom de la nouvelle institution financière. Les détaillants ne sont donc pas opposés à la fermeture des succursales, mais ils ont certainement besoin de temps pour faire les ajustements nécessaires.

Le sénateur Kroft: En d'autres termes, même si vos membres n'apprécient pas l'ingérence dans le fonctionnement du marché et ne seraient pas d'accord pour qu'on refuse à une banque le droit de fermer une succursale, trouveriez-vous acceptable qu'il y ait des règles concernant les préavis?

Ms Brisebois: Certainly any rules that would assist a retailer to continue to operate his or her business effectively would be supported. I think the point here is that we encourage more competition.

Senator Kroft: Is that not what Mr. MacKay says he is all about?

Ms Brisebois: Yes. We would agree, however, with the group that appeared before us. The recommendations are interesting and encouraging, but there is not much meat on the bone.

Mr. Morrison: Much of the answer to this question also depends on what local alternatives are available for a retailer. For example, it is just not possible for a retailer to close a store between 10:00 a.m. and 4:00 p.m. every day to drive a number of kilometres to a new bank to make the daily deposit of cash and cheques. There is a dimension of practicality, especially if there is no local alternative available for that particular retailer.

Senator Oliver: One of the things I hear you both saying is that these modern changes are wonderful, but the technology has not caught up to the banking needs of retailers on a local basis.

Certainly it is wonderful to have all of these new category killers who do not have the big infrastructure offering services at lower cost, but when you list all of the things that your small retailers still need on a daily and weekly basis, technology has not caught up. The privacy is not there, the security is not there, the speed is not there, and the personal contact is not there with this new technology. So your presentation is extremely important.

Before this committee got the MacKay task force report, we had an opportunity to travel to Europe, the U.K., Holland, Switzerland, and in the United States, to Washington and New York. We learned a fair amount that is helping us, and I should like to run a couple of things by you to see if there are ways in which the Retail Council of Canada can take advantage of some of those new changes.

In the United States, General Electric and Ford, which are unregulated non-banks, are now two of the largest financial services companies. GE is expanding vigorously in Europe and in Japan in direct competition to local providers of financial services.

In the United Kingdom we actually saw Sainsbury's, Marks & Spencer, and Tesco, all with strong brand names, taking deposits and also making loans to the retail customers right in their grocery stores. One of them actually had deposits of £2 billion just in one year. That is a huge success for them.

Specialized companies, many of whom we are now seeing in Canada, are also targeting markets for credit cards, mortgages, and the leasing of the certain types of equipment. Obviously, the Mme Brisebois: Il est certain qu'ils seraient en faveur de toute règle leur permettant de continuer à gérer leur entreprise de façon efficace. Je pense que l'important à cet égard est que nous encourageons un accroissement de la concurrence.

Le sénateur Kroft: N'est-ce pas ce que M. MacKay dit qu'il considère le plus important?

Mmc Brisebois: Oui. Nous sommes toutefois d'accord avec le groupe qui a comparu avant nous. Ses recommandations sont intéressantes et encourageantes, mais elles ne sont pas très concrètes.

M. Morrison: La réponse à cette question dépend également dans une large mesure des autres options dont un détaillant dispose localement. Par exemple, il lui est tout simplement impossible de fermer un magasin chaque jour entre 10 heures et 16 heures pour couvrir les nombreux kilomètres qui le séparent d'une nouvelle banque afin d'y faire son dépôt quotidien d'espèces et de chèques. C'est un aspect pratique, surtout s'il n'y a pas d'autres possibilités sur place pour ce détaillant.

Le sénateur Oliver: Une des choses que, je crois, vous dites tous deux est que ces changements modernes sont merveilleux, mais que la technologie ne répond pas encore aux besoins des détaillants en matière de services bancaires locaux.

Il est certainement merveilleux d'avoir toutes ces nouvelles chaînes spécialisées qui n'ont pas une grosse infrastructure et offrent des services meilleur marché, mais quand on voit toutes les choses dont les petits détaillants continuent d'avoir besoin chaque jour et chaque semaine, la technologie n'est pas encore à la hauteur. Elle n'assure pas la protection des renseignements personnels, la sécurité, la rapidité des transactions ni le contact personnel. Votre intervention est donc extrêmement importante.

Avant de recevoir le rapport du groupe de travail MacKay, notre comité a eu l'occasion de se rendre en Europe, au Royaume-Uni, en Hollande, en Suisse, ainsi qu'aux États-Unis, à Washington et à New York. Nous avons appris beaucoup de choses qui nous sont utiles, et j'aimerais vous en mentionner quelques-unes pour voir si, d'une façon ou d'une autre, le Conseil canadien du commerce de détail pourrait tirer profit de certains de ces nouveaux changements.

Aux États-Unis, General Electric et Ford, qui sont des institutions non bancaires non réglementées, sont maintenant deux des plus grosses sociétés de services financiers. GE est en forte expansion en Europe et au Japon et fait directement concurrence aux fournisseurs locaux de services financiers.

Au Royaume-Uni, nous avons même constaté que Sainsbury's, Marks & Spencer, et Tesco, entreprises bien connues, encaissent des dépôts et accordent également des prêts à leurs clients à l'intérieur même de leurs magasins. En fait, une de ces sociétés a accumulé 2 milliards de livre de dépôts en un an seulement. C'est un énorme succès pour elle.

Nous voyons maintenant au Canada beaucoup d'entreprises spécialisées qui ciblent également les marchés des cartes de crédit, des hypothèques et du crédit-bail pour certains types decrease in the cost of technology is driving the surge in specialized providers of financial services.

What is your view of the role of unregulated entities in the financial marketplace here in Canada and elsewhere, and what can you as a council do to harness that role to favour all of your clients, the small stores?

Mr. Morrison: In response to our survey, clearly we are already seeing a role for the specialized financing organizations, particularly the extent to which our large retailers are engaged in providing some of the capital financing requirements. So they are in that role.

The credit card issuers, for example GE, which you mentioned, and Capital One, that are active outside Canada, and the ones active inside Canada, including Capital One and MBNA, are not providing service to retailers. In fact, we question whether or not those sorts of organizations will really enter into the business, or see the benefits of entering into a business.

Senator Oliver: Can you be specific? What is it that MBNA and Capital One are not offering to retailers? Where do they fall down? What else do you want from them?

Mr. Morrison: There are two sides to the credit card business: one is the issuing of cards to a consumer; and the other is taking the transactions that are initiated with those cards from retailers and putting them on deposit for the retailers.

They do not provide that service to retailers or indeed to any other business today that accepts cards. They are issuing credit cards to consumers, but they are not accepting the transactions at this date. There is nothing to prevent them from entering that business. We just have not seen any evidence of them entering that business to date.

Even in Asia there are organizations, including some of the large U.S. banks like Citibank, that are very heavily involved in the issuing side of the credit card business. They see the profitability of the consumer side of the business, but not necessarily of having an infrastructure that will take those transactions from the retailer, and they have not made the investments in technology necessary to do that.

Senator Kroft: Would you be a bit more specific, so that I am sure that I know what you mean?

Mr. Morrison: As I said, there are two sides to the credit card business, if I can refer to it that way. One part of the business has to do with issuing cards to the consumer, maintaining the credit card account for the consumer cardholder, providing statements to the consumer, and earning money on the amounts that those consumers borrow.

The other side of the service is an organization that will say to a retailer, "I will take your credit card transactions from the terminals on your counter. I will handle the authorization of those

d'équipement. La diminution du coût de la technologie est évidemment à l'origine de l'augmentation du nombre des fournisseurs spécialisés de services financiers.

Que pensez-vous du rôle que jouent les organisations non réglementées sur le marché financier du Canada et d'ailleurs et que peut faire le Conseil pour en faire profiter tous vos clients, les petits magasins?

M. Morrison: Dans les réponses à notre sondage, nous constatons déjà clairement que les organisations de financement spécialisées jouent un certain rôle, particulièrement nos grandes sociétés de vente au détail, qui cherchent activement à répondre à certains besoins de financement des immobilisations. Elles jouent donc ce rôle.

Les sociétés émettrices de cartes de crédit, par exemple GE, que vous avez mentionnée, et Capital One, qui sont actives à l'extérieur du Canada, et celles qui le sont au Canada, y compris Capital One et MBNA, ne fournissent aucun service aux détaillants. En fait, nous nous demandons si ces sortes d'organisation vont réellement entrer dans ce secteur ou y voient un intérêt.

Le sénateur Oliver: Pouvez-vous être plus précis? Quel est le service que MBNA et Capital One n'offrent pas aux détaillants? Qu'est-ce que ces sociétés omettent de faire? Que voudriez-vous qu'elles vous proposent d'autres?

M. Morrison: Dans le secteur des cartes de crédit, il y a deux choses différentes: l'une est l'émission de cartes au consommateur et l'autre, la réception des transactions réalisées avec ces cartes chez les détaillants et le dépôt des montants correspondants pour les détaillants

Ces sociétés ne fournissent pas ce service aux détaillants ni, en fait, pour le moment à aucune autre entreprise qui accepte des cartes. Elles émettent des cartes de crédit pour les consommateurs, mais elles n'acceptent pas les transactions pour le moment. Rien ne les empêche de le faire. Nous n'avons simplement rien constaté qui montre qu'elles commencent à le faire.

Même en Asie, il y a des organisations, y compris certaines des grandes banques des États-Unis comme Citibank, qui sont très actives pour ce qui est de l'émission de cartes de crédit. Elles voient qu'elles peuvent gagner de l'argent en traitant avec les consommateurs, mais pas nécessairement en se dotant d'une infrastructure utilisable pour les transactions effectuées chez les détaillants, et elles n'ont pas investi dans la technologie nécessaire pour cela.

Le sénateur Kroft: Pourriez-vous être un petit peu plus précis, afin que je sois sûr de bien comprendre ce que vous voulez dire?

M. Morrison: Comme je l'ai dit, il y a deux choses différentes dans le domaine des cartes de crédit, si je peux m'exprimer ainsi. D'une part, il s'agit d'émettre les cartes aux consommateurs, de tenir les comptes des détenteurs de carte, de leur fournir des états de compte et de gagner de l'argent sur les sommes qu'ils empruntent.

De l'autre côté, il y a des organisations qui disent aux détaillants: «Je vais prendre en charge les transactions réalisées au moyen d'une carte de crédit à partir des terminaux installés sur transactions by connecting to the issuing organization. At the end of the day, I will give you credit in your account for the credit card transactions that have taken place in your store."

There is a very distinct separation of the two sides of the business, not only in Canada, but also in most other countries. In fact, the separation is more visible in the United States than it is in Canada.

Senator Tkachuk: Could you also tell us more about the charges that are incurred and the competition, with respect to charges, between Visa, American Express, and Diners Club, for example?

Mr. Morrison: Yes. Again, that pertains to the issuing side of the business. The organization providing a service to a retailer charges that retailer what is called a discount fee, which is a percentage of the total purchase that the organization deposits on that particular day. That is in the range of 1.5 per cent to just over 4 per cent for all credit cards. There are some differences between them, but they are generally in that range.

There are some other fees as well, including, for example, a fee for putting, the actual deposit into the account, which is just a once-a-day fee. The main revenue to those organizations is the discount, what is called a discount rate.

Senator Tkachuk: Does American Express now offer cash on deposit, or do you still have to hang around and wait for those guys? With Visa and MasterCard, you deposit and you are done, right? Do American Express and Diners Club offer same-day service now when you deposit?

Mr. Morrison: They are all getting better at shortening the time, but still not the same day. However, there are exceptions. If you are a good, hard negotiator, have enough volume and accept enough of their cards, you will get same-day credit, if that is the deal that you want.

Senator Oliver: Mr. Morrison, I cut you off when you were actually answering my main question. Please feel free to complete it if you would, and then I want to ask a question about credit unions.

Go on about the European countries and the companies and grocery chains that are setting up banking right there.

Ms Brisebois: You might want to do the analogy with Loblaws and Wal-Mart and what is happening there.

Mr. Morrison: We are seeing similar types of entities formed in Canada with alliances between the Canadian Imperial Bank of Commerce and Loblaws, and between the Toronto Dominion Bank and Wal-Mart.

Senator Oliver: Is that not beneficial to you?

Mr. Morrison: It is certainly beneficial to the consumer in terms of delivering services, and it is certainly beneficial to

votre comptoir. Je m'occuperai de l'autorisation de ces transactions en entrant en contact avec l'organisation émettrice. En fin de journée, je créditerai votre compte du montant des transactions réalisées avec une carte de crédit dans votre magasin.»

Il y a une séparation très nette entre ces deux côtés, non seulement au Canada, mais également dans la plupart des autres pays. En fait, cette séparation est plus apparente aux États-Unis qu'au Canada.

Le sénateur Tkachuk: Pourriez-vous nous en dire davantage au sujet des frais encourus et de la concurrence à cet égard entre Visa, American Express et Diners Club, par exemple?

M. Morrison: Oui. Là encore, cela concerne l'aspect émission des cartes de crédit. L'organisation fournissant un service à un détaillant prélève auprès de lui ce qu'on appelle des frais d'escompte, c'est-à-dire un pourcentage du total des achats dont l'organisation dépose chaque jour le montant. Ce pourcentage se situe entre 1,5 p. 100 et un peu plus de 4 p. 100 pour toutes les cartes. Il y a des différences entre elles, mais les chiffres se situent généralement dans cette fourchette.

Il y a également d'autres frais, par exemple pour le versement du dépôt dans le compte; c'est un montant forfaitaire. Le principal revenu de ces organisations est l'escompte, ce qu'on appelle le taux d'escompte.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce qu'American Express donne maintenant l'argent au moment du dépôt ou devez-vous encore attendre un moment? Avec Visa et MasterCard, vous faites le dépôt et c'est réglé, n'est-ce pas? Est-ce qu'American Express et Diners Club offrent maintenant ce service le jour où le dépôt est fait?

M. Morrison: Toutes ces sociétés font des progrès et agissent maintenant plus rapidement, mais ce n'est toujours pas le même jour. Toutefois, il y a des exceptions. Si vous êtes un bon négociateur inflexible, si votre volume de transactions est suffisant et si vous acceptez un nombre suffisant de leurs cartes, vous recevrez le crédit le même jour, si c'est ce que vous voulez.

Le sénateur Oliver: Monsieur Morrison, je vous ai coupé la parole au moment où vous répondiez en fait à ma question principale. N'hésitez pas à terminer cette réponse si vous le voulez, puis j'aimerais poser une question au sujet des caisses populaires.

Parlez-nous des pays européens et des sociétés et des chaînes de supermarché qui offrent des services bancaires dans leurs locaux.

Mme Brisebois: Vous pourriez faire la comparaison avec ce qui se passe chez Loblaws et Wal-Mart.

M. Morrison: Il y a des organismes de même nature qui sont formés au Canada, des alliances entre la Banque Canadienne Impériale de Commerce et Loblaws ainsi qu'entre la Banque Toronto-Dominion et Wal-Mart.

Le sénateur Oliver: Cela n'est-il pas dans votre intérêt?

M. Morrison: C'est certainement dans l'intérêt du consommateur pour ce qui est de la prestation de services, et c'est

financial institutions, because it will increase their outlet and reduce the traffic in their branches.

There is still some question as to how beneficial it will be, in fact, to retailers. In our survey, more than 60 per cent of smaller retailers said that they would be interested in looking at the option of using a larger retailer for some services, such as obtaining the daily or weekly supply of coin needed to give change to customers, or perhaps even making deposits.

But for a large retailer, or any retailer, to provide the electronic services that retailers need — that is, the Interac or debit card services, or authorization of credit cards — they would require access to those electronic networks that the task force talks about. However, there are still restrictions on that, even though there was some opening up by the Competition Tribunal ruling.

In the end, those restrictions would force a retailer to establish some form of financial services entity in order to be able to participate, which of course is an up-front cost again, even though there is some possibility that the initial capital requirement to form that entity might be reduced. The concept of a holding structure might allow some form of alliance. But challenges still remain to be overcome to enable retailers to provide those services to smaller retailers.

Senator Oliver: On page 17 of your report, you outline a number of what are really deficiencies in the MacKay task force report with respect to the current daily needs of retailers. The issues you raised are not the sort of public policy issues that we can respond to; really they are matters that need a lot more study.

I suppose that implicit in what you are saying is your hope that before any massive mergers take place and so on, there be something in place to ensure that the small retailers are protected and can still have their basic banking needs looked after. Is that a fair statement?

Ms Brisebois: Yes, it is. And I would say that the needs of small retailers are very similar to those of most small businesses across the country. Apart from some specialized services that small retailers require because of the type of business they run, I think their concerns were very similar to those of most small businesses in the country, and a big concern is access to service in their local operating area.

Senator Oliver: As the Retail Council of Canada, the national organization, what do you say about whether or not credit unions should be able to help fill a lot of this void if they are given a bit more freedom to grow?

Ms Brisebois: There is no question that we support that. But the questions that need to be asked are, one, will they be prepared to make the investment to offer the services that are now available certainement dans l'intérêt des institutions financières, parce que cela augmente le nombre de leurs guichets et réduit la fréquentation de leurs succursales.

On ne sait pas encore très bien dans quelle mesure cela sera, en fait, dans l'intérêt des détaillants. Dans notre sondage, plus de 60 p. 100 des petits détaillants ont dit qu'ils trouveraient intéressant d'examiner la possibilité d'utiliser un gros détaillant pour certains services, comme l'obtention du volume quotidien ou hebdomadaire de pièces nécessaire pour rendre la monnaie au consommateur, ou peut-être même effectuer des dépôts.

Mais pour que les détaillants grands ou petits puissent obtenir les services électroniques dont ils ont besoin — c'est-à-dire Interac ou les cartes de débit, ou les autorisations de cartes de crédit —, il faudrait qu'ils aient accès au réseau électronique dont parle le groupe de travail. Toutefois, il y a des restrictions qui s'y appliquent, même si la décision du Tribunal de la concurrence a imposé une certaine ouverture.

En fin de compte, ces restrictions forceraient un détaillant à constituer une sorte d'organisme de service financier pour pouvoir participer à cela, ce qui nécessite évidemment des frais initiaux, même s'il est possible que l'investissement requis à cette fin puisse diminuer. La constitution d'un holding pourrait permettre une sorte d'alliance. Mais il reste des problèmes à surmonter pour que certains détaillants puissent fournir ces services aux petits détaillants.

Le sénateur Oliver: À la page 17 de votre rapport, vous mentionnez plusieurs choses qui constituent, en fait, des lacunes dans le rapport du groupe de travail MacKay pour ce qui est des besoins quotidiens actuels des détaillants. Les questions que vous avez soulevées ne sont pas des questions concernant la politique gouvernementale auxquelles nous pouvons répondre; en réalité, elles nécessitent un examen beaucoup plus approfondi.

Je suppose qu'il y a implicitement dans ce que vous dites l'espoir qu'avant la réalisation de fusions massives, et cetera., il y aura quelque chose en place grâce à quoi les petits détaillants pourront être protégés tout en trouvant un moyen de satisfaire leurs besoins fondamentaux sur le plan bancaire. Est-ce exact?

Mme Brisebois: Oui. Et je dirai que les besoins des petits détaillants sont très semblables à ceux de la plupart des petites entreprises de l'ensemble du pays. À part certains services spécialisés qui sont nécessaires pour eux à cause de la nature de leurs activités, je pense que leurs préoccupations sont très semblables à celles de la plupart des petites entreprises de notre pays, et une préoccupation importante est l'accès au service dans la zone qu'ils desservent.

Le sénateur Oliver: En tant que Conseil canadien du commerce de détail, qui est une organisation nationale, pensez-vous que les caisses populaires devraient ou non pouvoir combler une bonne partie de ce vide si on leur donnait un peu plus de possibilités d'expansion?

Mme Brisebois: Il ne fait aucun doute que nous sommes en faveur de cela. Mais les questions qu'il faut se poser sont les suivantes: premièrement, sont-elles prêtes à investir pour offrir les

through financial institutions, and two, will they have a national network? That is also very important.

The point I should like to make is that this does not just apply to small businesses. The report also explains how mid-sized chains across Canada work and operate. They operate in their local markets very much like small retailers do. They require the night deposit, the services of money exchange, coins, and so on.

It is important to understand that the recommendations we are making are not simply a response to the needs of independent merchants. In fact, in our study we noticed that most of our retailers, with the exception of four or five very large retailers, function similarly in local markets. They have a very close relationship with their branch.

Senator Oliver: You both have mentioned coins. I was in the United States a couple of weeks ago in a grocery store in Atlanta. They had a machine there that encourages people to bring in their coins from coin banks at home, put them in, and the machine will give bills in exchange. The grocery store takes a 2 per cent to 3 per cent commission for making that change for you. Most people put their coins in, get the dollars, and then go and buy groceries, but the machine also provides coins. That is something we should be looking at here in Canada.

Ms Brisebois: Let me just add that retailers are very innovative, and 2 per cent or 3 per cent is a good pay-off. However, there is a danger that those types of services will simply encourage financial institutions to transfer to the retail store many of the services they currently provide to the community. I think that we need to balance those services and make sure that indeed they do not create unfair competition within a certain market.

There is no question that we will see more and more of those financial services offered through major retailers. We are already seeing that in Canada and they might be extremely helpful in smaller communities. We do not discard that as one possible solution. But again, there are certain services that retailers cannot provide that need to be provided by financial institutions.

Senator Austin: I have one brief question, which is really a bit of an observation. Most of the banks that exist today grew out of the needs of commercial producers and retailers in the 19th century.

After listening to you and reading your brief, I am tempted to ask you why you do not create a Retail Council of Canada bank that services the retail system the way you want it serviced, because your sector has the collective financial capacity to do that. Is there a constraint?

Ms Brisebois: I should like to ask you to sign the submission with me. Yes, I think that we would totally agree with you.

services qu'offrent maintenant les institutions financières et, deuxièmement, y aura-t-il un réseau national? C'est une autre chose très importante.

Ce que je voudrais dire est que cela ne s'applique pas seulement aux petites entreprises. Le rapport explique également comment les chaînes de taille moyenne fonctionnent dans l'ensemble du Canada. Au niveau local, leur fonctionnement est très semblable à celui des petits détaillants. Elles ont besoin du trésor de nuit, des services de change, de pièces de monnaie, et cetera.

Il est important de comprendre que les recommandations que nous faisons ne répondent pas seulement aux besoins des commerçants indépendants. En fait, dans notre étude, nous avons remarqué que la plupart de nos détaillants, à l'exception de quatre ou cinq très grosses entreprises, fonctionnent de la même façon dans tous les marchés. Ils ont des rapports très étroits avec leur succursale.

Le sénateur Oliver: Vous avez tous deux mentionné les pièces de monnaie. J'étais aux États-Unis il y a 15 jours dans un supermarché à Atlanta. Il y avait une machine qui encourage les gens à apporter les pièces qu'ils ont dans leur tirelire à la maison pour les échanger contre des billets. Le supermarché prend une commission de 2 à 3 p. 100 pour ce service. La plupart des gens mettent leurs pièces, prennent les billets et vont ensuite faire leurs achats, mais la machine fournit également des pièces. C'est quelque chose que nous devrions envisager de faire ici au Canada.

Mme Brisebois: Permettez-moi simplement d'ajouter que les détaillants sont très novateurs et qu'un chiffre de 2 ou 3 p. 100 constitue un bon rapport. Toutefois, ces types de services risquent simplement d'encourager les institutions financières à transférer au niveau du magasin de vente au détail un grand nombre des services qu'elles fournissent actuellement au public. Je pense que nous devons examiner la prestation de ces services et nous assurer que cela ne crée pas, en fait, une concurrence déloyale à l'intérieur d'un certain marché.

Il est hors de doute qu'un nombre de plus en plus grand de ces services financiers seront offerts par les principaux détaillants. Cela se fait déjà au Canada et peut être extrêmement utile dans les petites localités. C'est une solution éventuelle que nous ne rejetons pas. Mais, là encore, certains services que les détaillants ne peuvent pas fournir doivent être fournis par les institutions financières.

Le sénateur Austin; J'ai une question brève, qui est réellement une sorte de remarque. La plupart des banques qui existent aujourd'hui sont nées pour répondre aux besoins des producteurs commerciaux et des détaillants au XIX^e siècle.

Après vous avoir écouté et avoir lu votre mémoire, je suis tenté de vous demander pourquoi vous ne créez pas une banque du Conseil canadien du commerce de détail, qui fournirait des services aux détaillants de la façon que vous souhaitez, parce que votre secteur a, collectivement, les moyens financiers de le faire. Y a-t-il quelque chose qui vous en empêche?

Mme Brisebois: Je devrais vous demander de joindre votre signature à la mienne sur la demande. Oui, je pense que nous serions tout à fait d'accord avec vous.

However, the reality is that there are limitations and constraints. Certainly today, that would not be possible. I think Mr. Morrison might be able to give you more information on specifically what would prevent us from doing that today.

Senator Austin: The task force wants more competition and wants more tier-two activity. Obviously the shaping of our questions is all designed to discover how that competition can be fostered. So I am really pressing you, why not look after your own interests with your own financial institution?

Mr. Morrison: Regulations are perhaps not the easiest part to change, but certainly they are changeable to enable that to happen.

Page 37 of the task force's "Background Paper #1" shows the distribution of the assets of the financial institutions, and of course the larger banks are at the top end of the scale.

We have a system that has grown up in a very protective environment for many years. While the idea of retailers establishing that sort of infrastructure is a good concept worthy of discussion, it takes time to make that sort of investment, to get agreement, in fact, and to capture enough of the business out there to make a Retail Council of Canada bank profitable. While it is practical, there is certainly a period of adjustment when changing from a system that has grown up in a protective environment to a system where entrepreneurial organizations of that nature could develop. There is also a cost for doing that.

Certainly the thought of tax breaks during the early periods is appealing as well, if in fact those could become a reality.

Senator Austin: What is the relationship between ownership structures and new institutional creations?

Mr. Morrison: There are organizations with ownership structures that do not have rigid caps on them. If an organization like the Retail Council of Canada bank became very successful, at a certain level it would face some hurdles, and at that point would be forced to change its ownership structure in order to continue.

Senator Austin: Would you not like to be there right now, facing that \$5 billion hurdle?

Ms Brisebois: Yes.

Mr. Morrison: Yes. You can say yes.

Mr. Brisebois: I said yes.

The Chairman: My questions are in two areas, the credit cards and the electronic payments. On page 17 of your report you say that you are opposed to duality. Why? Could you also first say a sentence or two to explain what duality is, because a lot of people watching on television might not really understand it.

Toutefois, en réalité, il y a des limitations et des contraintes. Cela ne serait certainement pas possible aujourd'hui. Je pense que M. Morrison pourrait vous donner plus de renseignements au sujet des éléments précis qui nous empêcheraient de le faire maintenant.

Le sénateur Austin: Le groupe de travail veut qu'il y ait davantage de concurrence et davantage d'activités de second niveau. Nous formulons bien entendu toutes nos questions pour déterminer comment on peut promouvoir la concurrence. J'insiste donc réellement pour que vous me disiez pourquoi vous ne créeriez pas votre propre institution financière pour veiller à vos propres intérêts?

M. Morrison: La réglementation n'est peut-être pas ce qu'il est le plus facile de modifier, mais elle peut certainement l'être pour que cela puisse se faire.

La page 37 du «Document d'information nº 1» du groupe de travail montre la répartition des actifs des institutions financières, et, bien entendu, les grandes banques se situent en haut de l'échelle.

Nous avons un système qui a prospéré pendant de longues années en bénéficiant d'une grande protection. L'idée que les détaillants mettent en place une infrastructure de ce type est une notion intéressante qui mérite discussion, mais il faut du temps pour faire un investissement de ce genre, pour obtenir une approbation, en fait, et pour acquérir une part du marché suffisante pour qu'une banque du Conseil canadien du commerce de détail rapporte de l'argent. C'est réalisable, mais une période d'ajustement est certainement nécessaire quand on passe d'un système dont l'expansion a eu lieu en bénéficiant d'une forte protection à un système où des entreprises pourraient créer des organisations de cette nature. Il y a également des coûts à assumer.

Bien entendu, les avantages fiscaux qui lui seraient octroyés initialement sont également attrayants si, en fait, ils pouvaient se concrétiser.

Le sénateur Austin: Quel rapport y a-t-il entre les structures de propriété et les créations d'institutions nouvelles?

M. Morrison: Il y a des organisations qui ont des structures de propriété sans limitations strictes. Si une organisation comme la banque du Conseil canadien du commerce de détail connaissait un grand succès, elle se heurterait à des obstacles à certains niveaux et, à ce moment-là, elle serait contrainte de modifier sa structure de propriété pour pouvoir continuer.

Le sénateur Austin: N'aimeriez-vous pas en être là maintenant, confronté à cet obstacle de 5 milliards de dollars?

Mme Brisebois: Oui.

M. Morrison: Oui. Vous pouvez dire oui.

Mme Brisebois: J'ai dit oui.

Le président: Mes questions portent sur deux domaines, les cartes de crédit et les paiements électroniques. À la page 17 de votre rapport, vous dites que vous êtes contre la dualité. Pourquoi? Pourriez-vous d'abord, en une phrase ou deux, expliquer de quoi il s'agit, parce que beaucoup de téléspectateurs ne comprennent peut-être pas réellement ce que c'est.

Mr. Morrison: Duality is where one bank operates two competing credit cards, for example, Visa and MasterCard. The two cards would be under one roof, as opposed to the situation we have today where Royal Bank has Visa and Bank of Montreal has MasterCard, for example.

Mr. Morrison explained earlier that when retailers accept credit cards in their stores they also pay a merchant fee to the bank that operates the card. In today's environment, MasterCard is more competitively priced than Visa.

The biggest concern our members have is that if those two cards end up being under one bank there is no indication that the merchant rate for Visa would be drop; on the contrary, we believe that the merchant rate for MasterCard would increase to match the rate that now exists with Visa.

As an example, our members are paying through the Retail Council program approximately 1.45 per cent as a MasterCard merchant rate and approximately 1.8 per cent as a Visa merchant rate. They do not believe that if those two cards were under one roof that indeed the Visa rate would go down to 1.45 per cent; rather, it is probable that the contrary would occur.

There is also a question of market concentration. Those two banks are not the only ones who offer MasterCard or Visa, but probably they would have the largest concentration if that were to happen.

The Chairman: Have you expressed that view to the Competition Bureau?

Mr. Morrison: Indeed we have.

The Chairman: I now want to take you through a series of your comments on the electronic payment system, because I am not clear how many of them are public policy and how many of them are technical problems.

The first is on the bottom of page 22 and the top of page 23. In essence, you say that when the Interac system is down, retailers need another way to process transactions. You propose various solutions, but you have yet to get any satisfactory resolution of your problem. Am I correct in assuming that this is not a public policy issue, not a dispute between two businesses? There is nothing you would expect the government to do to help you to solve that problem; is that right?

Mr. Morrison: Working with the Interac organization to find a practical solution other than paper is not immediately a public policy problem. But, whether we are talking about the electronic authorization of credit cards or the machine that takes coin to which the senator referred, once we build a certain level of reliance on that type of technology, then perhaps there is a public policy dimension.

The Chairman: In other words, it is not a public policy issue right now, but it might become one down the road if you cannot solve the other problem.

M. Morrison: On parle de dualité quand une banque gère deux cartes de crédit concurrentes, par exemple Visa et MasterCard. Ces deux cartes seraient offertes par la même entreprise, à la différence de la situation actuelle où la Banque Royale a Visa et la Banque de Montréal, MasterCard, par exemple.

M. Morrison a expliqué tout à l'heure que, quand les détaillants acceptent des cartes de crédit dans leurs magasins, ils paient également des frais à la banque qui gère cette carte. Dans le contexte actuel, la carte MasterCard est offerte à un prix plus concurrentiel que Visa.

Ce qui préoccupe le plus nos membres est que, si ces deux cartes se retrouvent gérées par la même banque, rien ne donne à penser que les frais que les commerçants doivent payer pour Visa baisseraient; au contraire, nous pensons qu'ils augmenteraient pour MasterCard et atteindraient le niveau actuel des frais de Visa.

Par exemple, nos membres paient, par l'entremise du programme de notre conseil, approximativement 1,45 p. 100 pour MasterCard et 1,8 p. 100 pour Visa. Ils ne croient pas que, si ces deux cartes étaient gérées ensemble, le taux facturé pour Visa baisserait à 1,45 p. 100; il est plutôt probable que c'est le contraire qui se passerait.

Il y a également une question de concentration du marché. Ces deux banques ne sont pas les seules à offrir MasterCard ou Visa, mais elles auraient probablement la plus forte concentration si cela se produisait.

Le président: Avez-vous exprimé ce point de vue au Bureau de la concurrence?

M. Morrison: Oui.

Le président: Je vais maintenant passer en revue une série de commentaires que vous avez faits au sujet du système de paiement électronique, parce que je ne sais pas très bien combien d'entre eux concernaient des questions d'intérêt public et combien, des problèmes techniques.

Le premier est au bas de la page 22 et en haut de la page 23. Vous dites, en gros, que quand le système Interac est en panne, les détaillants ont besoin d'une autre façon de traiter les transactions. Vous proposez diverses solutions, mais votre problème n'a pas encore été résolu de façon satisfaisante. Ai-je raison de supposer que ce n'est pas une question d'intérêt public, mais un différend entre deux entreprises? Vous ne vous attendez pas à ce que le gouvernement puisse faire quelque chose pour vous aider à résoudre ce problème, n'est-ce pas?

M. Morrison: Chercher à trouver avec l'organisation d'Interac une solution pratique autre que les chèques ne constitue pas directement un problème d'intérêt public. Mais, qu'il s'agisse de l'autorisation électronique des cartes de crédit ou de la machine qui accepte les pièces à la quelle le sénateur a fait référence, une fois qu'on a acquis une certaine dépendance à l'égard de ce genre de technologie, c'est peut-être le cas.

Le président: En d'autres termes, ce n'est pas le cas actuellement, mais cela pourrait l'être ultérieurement si vous ne pouvez pas résoudre l'autre problème.

Mr. Morrison: More than two billion transactions a year are expected through the Interac network by the end of the year 2000. Another billion electronic transactions with a credit card will be signed today, and there is cash management. So it is getting very close to the stage where Interac is a utility that requires a very specific and high level of performance, not just for retailers but for their customers who arrive at the counter expecting that the card is going to work and who often do not have another form of payment there.

Of course, if the customers then go to a banking machine, assuming there is one there, to get cash, they usually find that it is down or not working also, because it is the same system.

The Chairman: Am I right to conclude that, for the purposes of these hearings, there is nothing you are looking for from us, but there may be in the not-too-distant future? Is that a fair summary?

Mr. Morrison: That is a fair summary.

The Chairman: There is something on the top of page 24 that, frankly, I just do not understand. You talk about the fact that as a result of the Competition Bureau Interac decision in 1996, non-financial competitors were allowed to enter the business. In fact, they have entered the business and have had an impact on rates. But it seems that in some sense retailers are not allowed to be a non-financial-institution service provider. Is that the issue?

Mr. Morrison: The Competition Bureau ruling did open up the Interac service, as you say, and there is more competition there. But, if I am a thirty-part service provider today approaching a retailer to offer the Interac service, I can tell that retailer that I will take all of their Interac transactions. I might also take and process their Visa and MasterCard transactions electronically, but I cannot handle the deposits for the Visa and MasterCard transactions to their financial institution. I cannot become what is called an acquirer of those transactions. I can only do some of the processing.

The Chairman: Right. Because the acquirer must be part of the payments system and therefore the acquirer must be a financial institution.

Mr. Morrison: Those are rules of the MasterCard and Visa companies.

The Chairman: Is it a MasterCard and Visa issue, or is it a Canadian Payments Association issue?

Mr. Morrison: It is a bit of both, but at this point in time credit cards are not included under the umbrella of the Canadian Payments Association; credit cards are outside of that.

The Chairman: Therefore it is a Canadian Payments Association issue?

Mr. Morrison: Credit cards are outside of the payments system issue.

M. Morrison: On s'attend à ce que plus de deux milliards de transactions soient réalisées chaque année au moyen du réseau Interac d'ici la fin de l'an 2000. Il y aura aujourd'hui également un milliard de transactions électroniques avec une carte de crédit, et il y a la gestion de l'encaisse. On est donc proche du stade où Interac devient un service public répondant à des critères très précis et très stricts, dans l'intérêt non seulement des détaillants, mais également de leurs clients, qui se présentent à la caisse en s'attendant à ce que leur carte fonctionne et qui n'ont souvent pas d'autres moyens de paiement.

Bien entendu, si les clients utilisent un guichet automatique, en supposant qu'il y en a un sur place, pour obtenir de l'argent, ils constatent généralement qu'il est également hors-service ou ne fonctionne pas, parce que c'est le même système.

Le président: Puis-je donc en conclure qu'aux fins des présentes audiences, vous n'attendez rien de nous pour le moment, mais que ce sera peut-être le cas dans un avenir relativement rapproché? Est-ce que je résume correctement vos propos?

M. Morrison: Oui.

Le président: Il y a quelque chose en haut de la page 24 que, franchement, je ne comprends tout simplement pas. Vous parlez du fait que, suite à la décision rendue en 1996 par le Bureau de la concurrence au sujet d'Interac, les sociétés concurrentes non financières ont été autorisées à offrir leurs services. En fait, c'est ce qu'elles ont fait, ce qui a eu des répercussions sur les taux. Mais, dans un certain sens, les détaillants ne sont apparemment pas autorisés à fournir des services en tant qu'institutions non financières. Est-ce le problème?

M. Morrison: L'arrêt du Bureau de la concurrence a permis à d'autres sociétés d'offrir le service Interac, comme vous l'avez dit, et il y a davantage de concurrence dans ce domaine. Mais, si je suis un fournisseur de services qui s'adresse aujourd'hui à un détaillant pour lui offrir le service Interac, je peux lui dire que je vais prendre en charge toutes ses transactions Interac. Je peux également prendre en charge et traiter électroniquement toutes ses transactions Visa et MasterCard, mais je ne peux pas faire les dépôts dans son institution financière pour les transactions Visa et MasterCard. Je ne peux pas devenir ce qu'on appelle un acquéreur de ces transactions. Je peux seulement en traiter une partie.

Le président: C'est exact. C'est parce que l'acquéreur doit faire partie du système de paiement et doit donc être une institution financière.

M. Morrison: Ce sont les règles des sociétés MasterCard et Visa.

Le président: Cette question concerne-t-elle MasterCard et Visa ou l'Association canadienne des paiements?

M. Morrison: Un peu les deux, mais, à l'heure actuelle, les cartes de crédit ne sont pas incluses dans ce qui est couvert par l'Association canadienne des paiements; elles sont en dehors.

Le président: C'est donc une question qui concerne l'Association canadienne des paiements?

M. Morrison: Les cartes de crédit n'ont rien à voir avec la question du système de paiement.

The Chairman: Right. I would describe credit cards as a payment. But that leads logically, then, to your comments on page 26, where you use the phrase "open access" with respect to providing not only Visa and MasterCard services but also direct access to clearing and settlement services. Maybe we should talk about that for a minute here. The Retail Council has been asking for that for years. Our examination of other countries would suggest that, generally speaking, it is not available elsewhere.

You state further on that, contrary to the argument often used against it, allowing the retail sector direct access to the payments system poses no systemic stability issues. Can you tell us if there is anywhere in the industrialized world where it now happens? That is, is there any country that has a payments system that has been opened up broader even than the MacKay report proposes opening up ours, broad enough to include the equivalent of your members?

Mr. Morrison: Financial institutions in many countries include the post office, for example, which in many ways is a retailer, as a member of the payments system. There are other retailers who are not direct members of the settlement system, but who are provided with a mechanism, with a line of credit with a financial institution, so that they may at least participate in processing the transactions a little further through the stream.

The Chairman: Your illustrative example was the post office, and I think the answer is no, there are not any other examples.

Let us pursue the definition. If you are not in the settlement system, but you are in the payment system, how far down that road do you want to go and, frankly, is it really worth it? It opens up a whole series of other issues that a lot of us would have serious concern about, I think. For the moment, forget about whether it is good public policy. Is it even realistic? I do not know what you gain by going a little further down the road.

Mr. Morrison: As a retailer, no, that is not the issue. Retailers could be those new competitors; they could establish the Retail Council of Canada Bank. It could be a Sainsbury's or a Tesco. Retailers in that sort of alliance or participating in a financial institution structure of that sort should then have access to a payment system. It is expressed in that context.

The Chairman: Let us take your Sainsbury's example, or Ms Brisebois' Wal-Mart example. In that case, there is no question that there is access to the payment system, because the institution running the financial service in that case is a bank. It happens to be located in a Wal-Mart store, it happens to have a linkage with Wal-Mart, and there is even a business relationship. It is not an issue of opening up the payment system to retailers, though. It is only a question of a linkage between a retailer and a financial institution. The payment system is a financial institution,

Le président: C'est exact. Je décrirais les cartes de crédit comme un mode de paiement. Mais cela mène logiquement à vos commentaires, à la page 26, où vous utilisez l'expression «liberté d'accès» en ce qui concerne le fait de fournir non seulement les services de Visa et de MasterCard, mais également l'accès direct aux services de compensation et de règlement. Peut-être devrions-nous parler de cela pendant une minute. C'est ce que le Conseil demande depuis des années. Il ressort, de façon générale, de l'étude que nous avons faite d'autres pays que cela ne se fait pas ailleurs.

Vous ajoutez que, contrairement à l'argument qu'on invoque souvent contre cela, la stabilité du système n'est nullement menacée si on permet aux détaillants d'avoir un accès direct au système de paiement. Pouvez-vous nous dire s'il y a un autre pays industrialisé où il en est ainsi maintenant? C'est-à-dire, y a-t-il un autre pays où le système de paiement a été ouvert à la concurrence encore plus que ne le propose le rapport MacKay pour notre système, au point d'inclure l'équivalent de vos membres?

M. Morrison: Dans de nombreux pays, une des institutions financières membres du système de paiement est, par exemple, la poste, qui est un détaillant à de nombreux égards. Il y a d'autres détaillants qui ne sont pas directement membres du système de règlement, mais qui peuvent disposer d'un mécanisme, d'une ligne de crédit auprès d'une institution financière grâce à laquelle ils sont au moins en mesure de participer au traitement des transactions de façon un peu plus poussée.

Le président: Vous avez donné l'exemple de la poste, et je pense que la réponse est non, il n'y a pas d'autres exemples.

Penchons-nous encore sur la définition. Si vous ne faites pas partie du système de paiement, mais du système de règlement, jusqu'à quelle étape du traitement pouvez-vous vous en occuper et, en toute franchise, cela en vaut-il réellement la peine? Cela soulève toute une série d'autres questions à propos desquelles jense que beaucoup d'entre nous auraient de vives préoccupations. Pour le moment, ne nous soucions pas de savoir si c'est une bonne politique d'intérêt général. Est-ce même réaliste? Je ne vois pas ce que vous gagnez en en faisant un peu plus.

M. Morrison: En tant que détaillant, non, ce n'est pas la question. Les détaillants pourraient être ces nouveaux concurrents; ils pourraient constituer la banque du Conseil canadien du commerce de détail. Ils pourraient faire comme Sainsbury's ou resco. Les détaillants qui feraient partie d'une alliance de ce type ou qui participeraient à la structure d'une institution financière de ce type devraient alors avoir accès à un système de paiement. C'est dans ce contexte que nous l'envisageons.

Le président: Prenons votre exemple, Sainsbury's, ou celui de Mme Brisebois, Wal-Mart. Dans un tel cas, l'accès au système de paiement ne fait aucun doute, puisque l'institution qui gère le service financier est alors une banque. Il se trouve qu'elle est installée dans un magasin Wal-Mart, qu'elle a des liens avec Wal-Mart et qu'il existe même des rapports commerciaux. Ce qui est en jeu n'est toutefois pas l'accès du détaillant au système de paiement. Il s'agit seulement du lien entre un détaillant et une institution financière. Le système de paiement est une institution

and I do not think that even current Canadian rules would prevent that

Ms Brisebois: No.

The Chairman: You are not asking for direct access, which is how I understood it. Since everyone is making observations, I will make one last observation.

Ms Brisebois, it is not written in your text, but in your opening remarks you essentially made the following statement. You said that it would be really helpful and desirable if each of the MacKay recommendations were to be analyzed in detail, in terms of their impact on individual sectors of the economy and on consumers, before they were implemented.

I understand the theoretical nicety of saying that. My reaction is that, in practice, it would be impossible to do. Let me tell you why. Let me take my favourite example from property and casualty insurers, who tell us about the catastrophic effects if the deposit-taking institutions are allowed to sell property and casualty insurance. Yet if we look at the evidence in other countries or, indeed, the evidence in Quebec, where the caisses populaires have been selling it for a decade, it would suggest that the cataclysmic effects as described by the insurance brokers are more than a little exaggerated.

I do not know how one could predict in advance what the likely impact of a change in the marketplace would be. I think we have to make an educated guess. To go as far as you would like to go would lead to absolute stagnation, however. On top of that, nobody would ever agree with the analysis, so you might as well make a judgment and get on with it.

Ms Brisebois: Let me make an observation. It is always dangerous when you know someone is listening to every word you say.

I did not suggest that we would go that far. In fact, I think your example is an appropriate one. For many of the task force recommendations, there is data in Canada, sometimes provincially, or data outside Canada, that may prove beneficial. That was the nature of my suggestion.

We certainly applaud the Senate committee for having travelled and studied the system in other countries, as well as in different provinces. I think the example given earlier on is perfect. I suggest that that is what we are recommending in our report. There is a lot of evidence in the marketplace. We are hoping that the House of Commons, as well as the Senate, and, finally, the government, will have the courage to make those decisions without trying to protect one market over another.

Retailers, as I said, live in a very competitive environment. They have to adapt regularly. They certainly have never supported the status quo. They therefore encourage this committee, as well as the government, to push the bar a bit further.

financière, et je ne pense pas que cela pourrait être empêché même par les règles canadiennes actuelles.

Mme Brisebois: Non.

Le président: Vous ne demandez pas un accès direct, ce que j'avais compris. Puisque tout le monde fait des remarques, je vais en faire une dernière.

Madame Brisebois, cela ne figure pas dans votre texte, mais, dans votre déclaration liminaire, vous avez, en gros, fait la déclaration suivante. Vous avez dit qu'il serait réellement utile et souhaitable d'examiner en détail les répercussions de chacune des recommandations du rapport MacKay sur les différents secteurs de l'économie et sur les consommateurs avant de les appliquer.

Je vois ce qu'il y a comme subtilité théorique dans ces propos. Je répondrai qu'en pratique, ce serait impossible à faire. Permettez-moi de vous dire pourquoi. Je donnerai mon exemple favori, celui des sociétés d'assurances multirisques, qui nous parlent des effets catastrophiques qui se produiraient si on autorisait les institutions de dépôts à vendre des assurances multirisques. Or, si nous regardons ce qui se passe dans d'autres pays ou même au Québec, où les caisses populaires le font depuis une dizaine d'années, il semble que les courtiers d'assurance exagèrent un peu quand ils parlent d'un cataclysme.

Je ne sais pas comment on pourrait prévoir les répercussions qu'aurait vraisemblablement une transformation des conditions du marché. Je pense qu'il faut faire une supposition réfléchie. Si on allait aussi loin que vous le souhaiteriez, cela entraînerait toutefois une stagnation absolue. De surcroît, personne ne serait jamais d'accord avec cette analyse, si bien que vous feriez tout aussi bien de porter un jugement et de passer à autre chose.

Mme Brisebois: Permettez-moi de faire une observation. On s'expose toujours à un danger quand on sait que quelqu'un écoute attentivement ce qu'on dit.

Je ne voulais pas dire que nous irions aussi loin. En fait, je pense que votre exemple est approprié. Il y a de nombreuses données au Canada, parfois au niveau des provinces, ou à l'extérieur du Canada qui prouvent que nombre des recommandations du groupe de travail pourraient avoir des effets positifs. Voilà ce que je voulais dire.

Nous félicitons certainement le comité sénatorial de s'être rendu dans d'autres pays ainsi que dans différentes provinces pour étudier leur système. L'exemple cité tout à l'heure me paraît parfait. Je dirais que c'est ce que nous recommandons dans notre rapport. Le marché fournit de nombreuses indications. Nous espérons que la Chambre des communes, de même que le Sénat et, en fin de compte, le gouvernement auront le courage de prendre ces décisions sans essayer de protéger un marché au détriment d'un autre.

Comme je l'ai dit, les détaillants vivent dans un milieu très concurrentiel. Ils doivent régulièrement s'adapter. Ils n'ont certainement jamais été en faveur du statu quo. Ils encouragent donc votre comité, ainsi que le gouvernement, à relever la barre un peu plus.

Senator Kelleher: The banks that hope to merge have all advised us, either in person or through their speeches, that they have to proceed now. That is, time is growing short in order to stay up with the competition and to be able to compete globally. The banks say that we have to get on with this.

On the other hand, I look at your recommendations on page 32 — number 5 in particular. I will read it for the benefit of your audience:

Bank mergers should not be allowed to proceed in advance of financial sector reforms that open markets to more effective competition, and before having evidence that such competition will be a reality.

In a way, this follows on Senator Kirby's remarks. Let us take, for example, the recommendation of the MacKay committee, that one way to fill the void that would possibly result from the bank mergers is to allow the credit unions to get into banking.

As I read what you are recommending in number 5 — I am not quarrelling with you, but knowing the government, how it gets around to enacting legislation regardless of who is in power — it will probably be a year or so before such legislation would be enacted. You then go on to say:

...and before having evidence that such competition will be a reality.

So we get the legislation in place, but that does not tell us much, because we do not know how many credit unions are going to get into banking. It will take a while for us to see the results. By my estimates — and my crystal-ball gazing is as good or as bad as anyone else's — you are probably looking at about four years: two to get the legislation up and passed and another two years to be in operation.

The banks are saying that we have to do it now, and your suggestion is to put in place the legislation that will provide more competition and then see how it works. I would like your comments on this. Your suggestion is in direct, so to speak, opposition to what the banks themselves want to see happen.

Ms Brisebois: Senator, let me just make a comment on the process. As you mentioned, it would take four years to see all of this happen. In terms of financial services legislation, that is pretty fast. So we are moving forward. It would be a positive step.

I think we need to put that comment in perspective. It relates specifically to retailers' concerns about the provision of services at the local branch level. I would certainly encourage you to put, next to that paragraph, a note to refer to page 11, because it really is what we mean. We certainly would not want to suggest how other sectors need to compete or who should be in the marketplace in other areas outside retail. This paragraph specifically relates to the services that our retailers need to operate daily.

Le sénateur Kelleher: Les banques qui espèrent pouvoir fusionner nous ont toutes fait savoir, directement ou dans les discours qu'elles ont prononcés, qu'elles doivent agir maintenant, c'est-à-dire qu'elles commencent à manquer de temps si elles veulent rester à la hauteur de leurs concurrents et pouvoir faire face à eux dans le monde entier. Les banques disent que nous devons régler la question.

Par ailleurs, je regarde vos recommandations, page 32 — en particulier le numéro 5. Je vais en faire lecture à l'intention de notre public:

Il ne faudrait pas autoriser les banques à fusionner tant que le secteur financier n'a pas été réformé pour ouvrir les marchés à une concurrence plus efficace et qu'on n'a pas de preuve que cette concurrence va se concrétiser.

D'une certaine façon, ceci est dans le prolongement des observations du sénateur Kirby. Prenons, par exemple, la recommandation du comité MacKay, selon laquelle une façon de combler le vide qui résulterait peut-être des fusions entre les banques serait d'autoriser les caisses populaires à fournir des services bancaires.

D'après mon interprétation de votre recommandation numéro 5 — je ne conteste pas ce que vous dites, mais, connaissant le gouvernement et la façon dont il procède pour légiférer, quel que soit le parti au pouvoir —, il faudra probablement attendre environ un an avant qu'une telle loi soit promulguée. Vous dites ensuite:

... et [tant] qu'on n'a pas de preuve que cette concurrence va se concrétiser.

Supposons donc que la loi existe; cela ne nous dit toutefois pas grand chose, parce que nous ne savons pas combien de caisses populaires vont offrir des services bancaires. Il faudra attendre un moment avant de voir les résultats. J'estime — et je prédis l'avenir aussi bien ou aussi mal que n'importe qui — que cela prendra environ quatre ans: deux pour la présentation et l'adoption du projet de loi, et deux autres pour sa mise en oeuvre.

Les banques disent que nous devons le faire maintenant, et, selon vous, il faut mettre en place une loi qui accroîtra la concurrence et attendre pour voir les résultats. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet. Ce que vous proposez est, en quelque sorte, exactement le contraire de ce que les banques elles-mêmes souhaitent voir se produire.

Mme Brisebois: Sénateur, permettez-moi de faire un commentaire à propos de ce qui se passerait. Comme vous l'avez mentionné, tout cela prendrait quatre ans. Pour une loi sur les services financiers, c'est très rapide. Donc, nous progressons. Ce serait quelque chose de positif.

Je pense qu'il faut replacer ce commentaire dans son contexte. Il porte spécifiquement sur les préoccupations des détaillants au sujet des services fournis localement par les succursales. Je vous encouragerai certainement à placer à côté de ce paragraphe une note renvoyant à la page 11, parce que c'est réellement ce que nous voulons dire. Nous n'avons certainement pas l'intention de dire quelle forme la concurrence doit prendre dans d'autres secteurs ni qui devrait être présent sur le marché dans des secteurs autres que celui de la vente au détail. Ce paragraphe porte

In looking at the merger, one of our concerns was the temptation of this new entity to drop some of the less profitable services for high-end services. In fact, what they would consider to be less profitable services are services that our members require on a daily basis. We were not sure if there would be alternatives, other suppliers in the marketplace able to provide that service, if indeed this large entity or these large entities decided not to provide those services any longer. I do not know if I am making myself clear. I might suggest giving you a few examples.

Senator Kelleher: I think I understand what you are saying, so let me put the question to you directly. Do you think that before the mergers are permitted to proceed there should be legislation in place permitting other competition? If so, how long should it be up and running before the mergers proceed?

Ms Brisebois: That is a difficult question to answer.

Senator Kelleher: I know. I do not know the answer, but I thought you might have a suggestion.

Ms Brisebois: If I had the answer, I might not be sitting here. I would have to take a middle ground and suggest that, in some cases, depending on the services that we are looking at, at the types of services that need to be provided, legislation to ensure that someone is providing that service might be needed. On the other hand, there are natural market forces, and we do not believe that legislation is the solution for all our ills or all our challenges.

The message that we are trying to convey in that paragraph, and indeed throughout the submission, is that we are not encouraging legislation as a solution, as a means to an end but that it is important to realize that a lot of the services that consumers and Canadian retailers require on a daily basis need some type of protection during this transition or restructuring. If it is to be dealt with through legislation, then so be it. If not, then all the better.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: We were told that the rate of use by consumers of automated teller machines was currently 60 per cent. In your brief, you mention that some 15 per cent of consumers use Interac. Automated teller machines have served the interests of banks by reducing their operating costs. How come the implementation of Interac is taking place so slowly? As a consumer, I would like to use it for all my transactions, except that the charges are so high that I do not use it unless I have a substantial amount to pay, that is, I think it is robbery below \$100. So it forces me to take money out of the bank.

spécifiquement sur les services dont nos détaillants ont besoin dans leurs activités quotidiennes.

En ce qui concerne la fusion, nous étions notamment préoccupés par le fait que cette nouvelle organisation serait tentée de laisser tomber certains des services qui lui rapportent moins au profit de services de haut de gamme. En fait, ceux qu'elle considérerait comme des services rapportant moins sont ceux dont nos membres ont besoin quotidiennement. Nous ne savons pas s'il y aurait plusieurs options, d'autres fournisseurs en mesure de fournir ces services sur le marché, si cette grande organisation ou ces grandes organisations décidaient de ne plus les fournir. Je ne sais pas si je me fais bien comprendre. Je pourrais peut-être vous donner quelques exemples.

Le sénateur Kelleher: Je pense que je comprends ce que vous voulez dire, permettez-moi donc de vous poser directement une question. Pensez-vous qu'avant d'autoriser les fusions, il faudrait qu'il existe une loi autorisant d'autres formes de concurrence? Dans l'affirmative, pendant combien de temps devrait-elle être appliquée avant la réalisation des fusions?

Mme Brisebois: C'est une question à laquelle il est difficile de répondre.

Le sénateur Kelleher: Je le sais. Je ne connais pas la réponse, mais je pensais que vous auriez peut-être une suggestion à faire.

Mme Brisebois: Si j'avais la réponse, je ne serais peut-être pas là. Il faudrait que je fasse la part des choses et vous dise que, dans certains cas, selon les services que nous examinons, ceux qui doivent être fournis, une loi serait peut-être nécessaire pour garantir que quelqu'un fournisse ce service. Par ailleurs, il y a les forces naturelles du marché, et nous ne considérons pas la voie législative comme la solution à tous nos maux ou tous nos problèmes.

Le message que nous essayons de transmettre dans ce paragraphe et, en fait, dans l'ensemble de notre mémoire est que nous n'encourageons pas la recherche d'une solution législative comme moyen d'atteindre un certain résultat, mais qu'il est important de se rendre compte que nombre des services dont les consommateurs et les détaillants canadiens ont besoin quotidiennement nécessitent une certaine forme de protection pendant cette transition ou cette restructuration. Si une loi est nécessaire pour cela, qu'il en soit donc ainsi. Sinon, alors tant mieux.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: On nous a dit que le taux d'utilisation pour le consommateur des guichets automatiques des banques actuellement était de 60 p. 100. Dans votre mémoire, vous mentionnez qu'environ 15 p. 100 des consommateurs utilisent la carte Interac. Les guichets automatiques ont servi les intérêts des banques en réduisant leurs coûts d'opérations. Comment se fait-il que l'implantation de la carte Interac soit aussi lente? Comme consommateur, j'aimerais l'utiliser pour chaque transaction, sauf que les frais sont tellement élevés que j'attends de faire une transaction substantielle pour l'utiliser, c'est-à dire qu'en bas de 100 dollars, je trouve que c'est un vol. Cela m'oblige donc à faire un retrait à la banque.

Could your organization negotiate this service collectively? Currency could then be used less. This would be a solution for pennies, which would become collectors items. I have the impression there's a hindrance somewhere and that it is not in the interest of the banks to implement this at the same speed at which they implemented automatic teller machines. Whose role is it to pressure the banks to provide this service at affordable prices? Is it not that of an organization like yours? What sort of mechanisms would it take to pressure financial institutions so that use of this card would become more widespread?

Ms Diane Brisebois: You mention that this card should be more widely used in retail stores. The reality today is that the small merchant who offers the debit card — do not forget that this merchant offers you payment by Visa, MasterCard, cheque or cash — it costs him on average \$35 a month to rent the machine and approximately 12 to 15 cents for each transaction. So, not only do you have to pay the merchant, but he has to pay bank charges. The third cost is the cost of the communication line, that is, the telephone line, for using the system.

As you know, 50 per cent of the employees who work in retail are part-time. So there is a constant turn-over of staff. This entails a real cost for merchants to make sure their employees are properly informed.

The Retail Council of Canada does a huge amount of lobbying among the banks to get them to lower their charges. It seems that the Council has not been successful so far. I'm not sure it is the role of the Retail Council of Canada. I think perhaps it is the role of a committee like this one, which could help us so that there was a lot more competition in the market. It is gradually happening. But still we know, when we look at the profits of the banks, that the charges for these services represent a very important aspect. It is hard, from one day to the next, to decide whether or not there should be charges for this type of transaction. I think it is a matter of lobbying for the merchants, communities and consumers.

Senator Hervieux-Payette: When you talk about service charges of \$35 a month, do these charges go towards the purchase or rental of the equipment or just the use of the service?

Ms Brisebois: Until quite recently, merchants had to rent these machines through a bank. For a while now, they have been able to purchase the machine and they are responsible for maintaining it. Most of our small merchants rent the machine through their banks and so it is actually a rental cost of \$35 a month.

Secondly, there's the cost of each transaction. Thirdly, the cost of communication and training. Finally, the costs for the account.

Est-ce que collectivement votre organisme pourrait négocier ce service? On pourrait alors réduire l'utilisation de la monnaie. Cela serait une solution pour les sous noirs quui deviendraient une pièce de collection. J'ai l'impression qu'il y a un frein quelque part et qu'il n'est pas dans l'intérêt des banques d'implanter cela à la même vitesse qu'ils ont implantées les guichets automatiques. Qui à le rôle de pousser dans le dos des banques pour que ce service soit disponible à des prix abordables? Est-ce que ce n'est pas un organisme comme le vôtre? Quels seraient les mécanismes qui pousseraient dans le dos des institutions financières pour que l'utilisation de cette carte soit plus répandue?

Mme Diane Brisebois: Vous mentionnez que cette carte devrait être plus répandue spécifiquement dans les magasins de détail. La réalité aujourd'hui est que le petit marchand qui offre la carte de débit — n'oubliez pas que ce marchand vous offre la carte Visa et la carte MasterCard, le paiement par chèque ou par argent — cela lui coûte en moyenne 35 % par mois pour louer la machine et approximativement entre 12 et 15 sous par transaction. Alors, non seulement devriez-vous payer le marchand mais lui-même doit payer des frais à la banque. Le troisième coût, est celui de la ligne de communication, c'est-à-dire une ligne de téléphone pour utiliser le système.

Comme vous le savez, 50 p. 100 des employés qui travaillent au niveau du détail sont à temps partiels. Il y a donc un roulement continuel du personnel. À cela s'ajour un coût réel pour les marchands afin de s'assurer que les employés soient bien informés.

Le Conseil canadien du commerce au détail fait énormément de lobbying auprès des banques pour s'assurer la baisse des coûts. Il semble que le conseil n'a pas remporté de succès à ce jour. Je ne suis pas certaine que ce soit le rôle du Conseil canadien du commerce de détail. Je pense que ce soit plutôt le rôle d'un comité comme celui-ci qui pourrait nous aider afin qu'il y ait beaucoup plus de compétition dans le marché. Cela s'en vient tranquillement. Mais encore on sait, quand on regarde les profits chez les banques, que les frais pour ces services représentent un aspect très important. Il est difficile, d'une journée à l'autre, de décider si oui ou non on devrait charger pour ce genre de transaction. Je pense que c'est une question de lobbying pour les marchands, les communautés et les consommateurs.

Le sénateur Hervieux-Payette: Quand vous parlez des frais de service de 35 \$ par mois, est-ce que ces frais sont alloués pour la l'achat ou la location de l'équipement ou simplement l'utilisation du service?

Mme Brisebois: Jusqu'à tout récemment, les marchands devaient louer ces machines par l'entremise d'une banque. Depuis un certain temps, ils peuvent acheter la machine et ils sont responsables dut maintien de la machine. La plupart de nos petits marchands louent la machine par l'entremise de leurs banques et c'est en fait un coût de location de 35 \$ par mois.

Deuxièmement, il y a le coût de chaque transaction. Troisièmement, le coût de la communication et la formation. Finalement, les coûts pour le compte.

Senator Hervieux-Payette: In their wish to serve the Canadian public, this is perhaps a greater priority for your members than it is for the banks?

Ms Brisebois: Yes, senator.

Senator Hervieux-Payette: The government requires that financial institutions contribute to community projects. Some people say that the banks wont be given equal treatment. So that implies a cost, and an impact for all users, because if they are going to give money, obviously it is not the bank and the shareholders who are going to pay. But eventually, consumers will receive the bill. Have you studied the part of the report where it says that each year, by law, the financial sector is obliged to contribute to the community sector? Does that seem to you to be an idea that should be promoted and supported?

Ms Brisebois: This question was not asked directly. I touched on the issue with one of the senators a bit earlier. It is ambiguous, because our members live in a free market. If they are in favour of competition among financial institutions, they think that we should not force financial institutions to promote certain projects. It seems to us that these are important community projects. We encourage this sort of support within the community. But if laws are suggested to ensure this takes place, we do not agree.

Senator Hervieux-Payette: Do any of your members do mail-order sales using the Internet?

Ms Brisebois: We represent several formats. Many of our members, the "brick and motor" ones have Internet, people are familiar with the catalogue.

Senator Angus: Welcome, Ms Brisebois. What do you mean by the status quo? If I understood your testimony properly, your members have told you that the status quo is not good enough. The bank representatives appeared and told us that the status quo is not acceptable. I think they mean something different from what your members told you. Can you explain to us which status quo is not acceptable?

Ms Brisebois: As far as the general meaning of the term goes, I think our members give us the same definition as the financial institutions. When our members talk about the status quo, however, they are talking specifically about the type of competition in the Canadian market. According to their reality and their everyday experience, our members tell us that we have to change continually, we have to be on the cutting edge, we have to understand our consumers and meet their needs. It is not up to me to tell consumers what they should buy. I have to be on the leading edge and I have to understand market changes. In our brief, our members are telling us that they get the impression the financial institutions have not remained on the cutting edge of consumer and customer demand in general. This is the context of the status quo.

Le sénateur Hervieux-Payette: Dans leur volonté de servir le public canadien, cette priorité est peut-être plus élevée pour vos membres qu'elle ne l'est pour les banques?

Mme Brisebois: Oui, sénateur.

Le sénateur Hervieux-Payette: Le gouvernement exige que les institutions financières contribuent à des projets communautaires. Certaines personnes disent que les banques ne seront pas traitées sur un pied d'égalité. Donc, cela implique un coût, et un impact pour tous les utilisateurs, parce que s'ils vont donner des argents, il est évident que ce n'est pas la banque et les actionnaires qui vont payer. Mais éventuellement, le consommateur va recevoir la facture. Avez-vous étudié cette partie du rapport où il est mentionné que chaque année, par la législation, le secteur financier est obligé de contribuer au secteur communautaire? Trouvez-vous que c'est une idée qu'il faut favoriser et supporter?

Mme Brisebois: La question n'a pas été posée directement. J'ai abordé le sujet avec un des sénateurs un peu plutôt. C'est ambigu, parce que nos membres vivent dans un marché libre. S'ils favorisent la compétition des institutions financières, ils croient qu'on ne devrait pas obliger les institutions financières à promouvoir certains projets. Il nous semble que ce sont des projets communautaires importants. Nous encourageons ce genre d'appui au sein de la communauté. Mais si l'on suggère des lois pour s'assurer que cela se fasse, nous ne sommes pas d'accord.

Le sénateur Hervieux-Payette: Est-ce que certains de vos membres font de la vente par la poste via Internet?

Mme Brisebois: Nous représentons plusieurs formats. Plusieurs de nos membres, les membres qui ont le «brick and motor» ont Internet, on connaît le catalogue.

Le sénateur Angus: Madame Brisebois, je vous souhaite la bienvenue. Que voulez-vous dire par le statu quo. Si j'ai bien compris votre témoignage, vos membres vous ont dit que le statu quo n'est pas suffisant. Les représentants des banques ont comparus et nous ont dit que le statu quo n'est pas acceptable. Je pense qu'ils veulent dire quelque chose de différent de ce que vos membres vous ont dit. Pouvez-vous nous expliquer quel statu quo n'est pas acceptable?

Mme Brisebois: Au sens général du terme statu quo, je pense que nos membres nous donnent la même définition que celle des institutions financières. Pourtant, quand nos membres discutent du statu quo, ils discutent spécifiquement de la nature de la compétition du marché canadien. D'après leur réalité et leur expérience journalière, nos membres nous disent qu'on doit changer continuellement, on doit être à la fine pointe, on doit comprendre nos consommateurs et on doit répondre à leurs besoins. Il n'est pas de mon ressort de dire au consommateur ce qu'il ou ce qu'elle doit acheter. Je dois être à la fine pointe et je dois comprendre les changements du marché. Par l'entremise de notre mémoire, nos membres nous disent qu'ils ont l'impression que les institutions financières ne sont pas restées à la fine pointe des demandes du consommateur et des clients en général. Voici le contexte du statu quo.

Senator Angus: If I understand correctly, for you, there is currently a lot of competition in the market and there is always room for more competition. According to the MacKay report, we are being directed towards other ways of increasing competition in earlier to the market. If I understood your brief properly, you are advising caution so that we don't go ahead too quickly with the adoption of the measures mentioned in the MacKay report.

Ms Brisebois: Up to a point, senator. I mentioned, during our discussions with Senator Kirby, that we have to be realistic. We think there's lots of evidence on the Canadian market or outside to help make good decisions. We encourage lots of research and studies. We are not going any further. We suggest that people must make sure they are well informed before making their final decision.

Senator Angus: According to your members and your knowledge, is it important for the banking institutions to be Canadian? For example, we already have in place the 10 per cent regulation. There is always the possibility of allowing foreign banks to set up here. There is always the possibility of having more Canadian banks. Do you have something to add in this connection? Perhaps I could give you the context of my question.

As Senator Kirby and Senator Oliver have told us, the banks tell us that things are urgent. The banks must be allowed to merge right now; otherwise Canada could go through the situation Belgium went through when there were no more Belgian banks. Is there a risk of that in Canada?

Ms Brisebois: I imagine that the parallel would be what happened in the retail area. If you had asked consumers, 15 years ago, if they would shop in foreign stores, they probably would have said no. You know what the reality is today. The priority is to get a good product, a competitive product, good service and stability. So, if I can speak for our members, I would say there is not so much concern about foreign investment. There's a lot more concern about a secure system, a stable system and a healthy system.

Senator Angus: In response to Senator Kirby, you explained the duality of credit cards. Today we read in the papers that the Competition Bureau has some questions about credit cards. If we approve the merger between the Bank of Montreal and the Royal Bank, can you repeat your comments on duality? What are the problems, in your opinion?

Ms Brisebois: Duality where credit cards are concerned is really when one bank serves its clientele with two competitive cards. For example, at present, Visa is offered by the Royal Bank and MasterCard is offered by the Bank of Montreal. The consumer has a choice to make. If there is a merger, the two competing cards are going to be under the same roof. The concern exists among Canadian merchants about the cost to the merchant when he offers this card to consumers. For example, on average, our merchants now pay charges of about 1.8 per cent a year for Visa and 1.45 per cent for MasterCard. They think that the charges

Le sénateur Angus: Si j'ai bien compris, pour vous, il y a actuellement beaucoup de compétition dans le marché et il y a toujours de la place pour plus de compétitions. D'après le rapport MacKay, on nous dirige vers d'autres moyens d'augmenter la compétition dans le marché. Si j'ai bien compris votre mémoire, vous conseillez la prudence afin qu'on ne procède pas trop vite à l'adoption des mesures mentionnées dans le rapport MacKay?

Mme Brisebois: Jusqu'à un certain point sénateur. J'ai mentionné, lors de nos discussions avec le sénateur Kirby, qu'il faut rester réaliste. Nous pensons qu'il y a beaucoup de preuve sur le marché canadien ou a l'extérieur pour faciliter de bonnes décisions. Nous encourageons beaucoup les recherches et les études. Nous n'allons pas plus loin. Nous suggérons qu'il faut s'assurer d'être bien informé avant de prendre la décision finale.

Le sénateur Angus: D'après vos membres et à votre connaissnce, est-ce qu'il est important que les institutions banquaires soient canadiennes? Par exemple, nous avons déjà en place le réglement du 10 p. 100. Il y a toujours la possibilité de permettre aux banques étrangères de s'établir ici. Il y a toujours la possibilité d'avoir plus de banques canadiennes. Avez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet? Peut-être que je pourrais vous donner le context de ma question.

Comme le sénateur Kirby et le sénateur Oliver nous l'ont dit, les banques nous disent que cela presse. Il faut permettre la fusion des banques tout de suite, sinon le Canada pourrait vivre la situation qu'a vécu la Belgique où à un moment donné il n'y avait plus de banques belges. Est-ce que cela est un danger au Canada?

Mme Brisebois: J'imagine que l'exemple parallèle serait ce qui est arrivé dans le domaine du détail. Si vous aviez demandé, il y a 15 ans, aux consommateurs s'ils magasineraient dans les magasins étrangers, ils auraient probablement dit non. Vous connaissez la réalité aujourd'hui. La priorité c'est de recevoir un bon produit, un produit compétitif, un bon service et une stabilité. Alors, si je peux parler pour nos membres, je dirais qu'il n'y a pas autant d'inquiétude pour l'investissement de l'étranger. Il y a beaucoup plus d'inquiétude pour un système sécuritaire, un système stable et un système sain.

Le sénateur Angus: En réponse au sénateur Kirby, vous avez expliqué la dualité des cartes de crédits. Nous avons lu aujourd'hui dans les journaux que le Bureau de compétiton a des questions sur les cartes de crédits. Si on donne notre accord à la fusion entre la Banque de Montréal et la Banque Royale, pouvez-vous réitérer ces commentaires sur la dualité? Quelle est la nature des problèmes d'après vous?

Mme Brisebois: La dualité au niveau des cartes de crédits, c'est vraiment quand une banque sert sa clientèle avec deux cartes compétitives. Par exemple, aujourd'hui, la carte Visa est offerte par la Banque Royale et la carte MasterCard est offerte par la Banque de Montréal. Le consommateur a un choix à faire. S'il y a une fusion, les deux cartes compétitives vont demeurer sous le même toit. L'inquiétude existe au sein des marchands canadiens en ce qui concerne le coût demandé au marchand quand il offre cette carte au consommateur. Par exemple, en moyenne, les frais que nos marchands paient approximativement sont de l'ordre de

will not decrease, and that they are going to increase, and that MasterCard will be as high as Visa. Hence their concern.

Senator Angus: A representative of Capital One appeared last Friday in Montreal. He explained to us that MBNA, and we've all received the direct mail for its cards, are competitors for Visa and MasterCard and they are under the same roof as the merger between the Royal Bank and the Bank of Montreal.

Ms Brisebois: I think what is important today is to understand the concentration of the market with regard to Visa and MasterCard, with the merger of the Bank of Montreal and the Royal Bank. It is fine to say that there are new competitors in the market. But if the one that is well established in the country has from 50 to 70 per cent of the market, it is almost impossible for a new competitor to make a major investment and to assume that he will be able to have at least 10, 15 or 20 per cent of the market over a short period of time. So it is very important not only to see whether there is competition or not, but also to look at the type of investment that this new competitor has to make to get established in the country. These are serious dilemmas that we are asking the committee to look into and study carefully.

Senator Meighen: I would have a supplementary question to ask, if you allow me, Mr. Chairman. Is it not true that the Competition Bureau could ask, in the context of a merger between the Bank of Montreal and the Royal Bank, to get rid of one or the other of the two cards? This solution would get round the problem you raised regarding the interest rate.

Ms Brisebois: That is a dilemma. We cant tell you straight off that it is the perfect solution. The two banks we are talking about have a major market concentration. What will happen if we decide not to use MasterCard under this merger? Will most of the people who used this Bank of Montreal card simply switch to Visa? We thought about this scenario. It is very hard to imagine a perfect solution between whether there should be a merger or not of these banks. I encourage my colleague to tell you a bit more about it because he has studied the issue.

[English]

I will ask my colleague, Mr. Morrison, to say a few words.

Mr. Morrison: You nailed the key question — that is, what is the remaining market concentration, the extent of market concentration after those sorts of changes are made? Irrespective of the changes, if it is MasterCard customers giving up MasterCard and taking Visa, or the other way around, the concentration amongst a very small number of institutions is so high that when you relocate some of it you still end up with a challenge.

1,8 p. 100 par année pour la carte Visa et 1,45 p. 100 pour la carte MasterCard. Ils pensent que les coûts ne diminueront pas mais qu'ils vont augmenter et que la carte MasterCard sera au même niveau que la carte Visa, d'où leur inquiétude.

Le sénateur Angus: Un représentant de Capital One a témoigné vendredi dernier à Montréal. Il nous a expliqué que la MBNA, et nous avons tous reçu le courrier direct pour ses cartes, sont des concurrents pour la carte Visa et la carte MasterCard et ils sont sous le même toit que la fusion entre la Banque Royale et la Banque de Montréal.

Mme Brisebois: Je pense ce qui est important aujourd'hui, c'est de comprendre la concentration du marché au niveau de la carte Visa et de la carte MasterCard sous la fusion de la Banque de Montréal et la Banque Royale. Il est bien beau de dire qu'il y a des nouveaux compétiteurs dans la marché. Mais si celui qui est bien établi dans le pays à au moins 50 à 70 p. 100 du marché, il est presque impossible pour un nouveau compétiteur de faire un investissement important et d'assumer qu'il pourra avoir au moins 10,15 ou 20 p. 100 du marché sur une petite période de temps. Alors, il est très important, non seulement de regarder s'il y a de la compétition ou non, mais aussi le genre d'investissement que ce nouveau compétiteur doit faire pour s'assurer une présence dans le pays. Ce sont de sérieux dilemmes que nous demandons au comité de bien vérifier et d'étudier.

Le sénateur Meighen: J'aurais une question supplémentaire à poser, si vous me le permettez, monsieur le président. N'est-il pas vrai que le Bureau de compétition pourrait bien demander, dans le context de la fusion entre la Banque de Montréal et la Banque Royale. de se débarrasser de l'une ou l'autre des deux cartes? Ce serait la solution qui éviterait le problème que vous avez soulevez quant au taux d'intérêt?

Mme Brisebois: Cela est le dilemme. Nous ne pouvons pas vous dire immédiatement que c'est la solution parfaite. Les deux banques dont nous discutons ont une concentration du marché qui est très importante. Que se passera-t-il si on décide de ne pas utiliser la carte MasterCard sous cette fusion? Est-ce que la plupart des gens qui utilisaient cette carte de la Banque de Montréal vont tout simplement changer pour la carte Visa? Nous avons pensé à ce scénario. Il est bien difficile d'imaginer une solution parfaite entre s'il devrait y avoir une fusion ou non de ces banques. J'encourage mon collègue à vous en parler un peu plus car il a étudié la question.

[Traduction]

Je vais demander à mon collègue, M. Morrison, de dire quelques mots.

M. Morrison: C'est précisément la question clé — quelle sera la concentration restant sur le marché, son ampleur, une fois que les changements de ce type auront été faits? Quels que soient ces changements, que les clients de MasterCard abandonnent MasterCard pour prendre Visa, ou que ce soit le contraire, la concentration entre un nombre très limité d'institutions sera si forte que, si on répartit différemment certains éléments, on se retrouvera encore confronté à un problème.

Mr. Roy Carr, President, POS Pilot Plant Corporation: POS Pilot Plant Corporation is located in Saskatoon, in Innovation Place. "POS" stands for "protein, oil and starch", the major building blocks in the agriculture crops that we grow here in western Canada, in the marine products from the Maritimes, and in the forestry products from British Columbia, to give you a magnitude of this.

POS provides entrepreneurs and companies with expert scientists and pilot plant equipment so they can scale up their concepts to a point where they have a final product to test in the marketplace. In essence, we provide a contract R & D service — and I distinguish between the two.

As a result of these activities, we have started various Canadian companies, some here in Saskatoon. Many of these companies are hiring. Many of their products are exported — to Japan and the U.S, for example — to many parts of the world. We are building exports, building jobs for people in this area.

Where does Canada stand in the world as far as research and development is concerned? On the research side there is considerable funding. We do have world recognition, as far as the quality of our research is concerned. On the other hand, Canada usually places about 22nd or 23rd out of 23 countries in evaluations on small business, entrepreneurship, and the development of that.

Why is that? Why are we so excellent in research but down at the bottom in the area of development and commercialization?

The first step is research. There is a considerable amount of interest and knowledge in research in Canada, so it is quite well funded. Some good research is being done, as I indicated.

The second step is development. That is why I say there is a difference between "R" and "D". On the development side is what we call "seed capital needs". The problem is to find organizations that will put some money into the development area. You need to do the development step in the pilot plant or scale-up equipment to prove out your produce prototype. From that, you can try it in the marketplace, using the POS capabilities. Then you can build your business plan.

Once you have a business plan in place and know the ROI for that product, if the ROI is attractive then there are plenty of venture capital people who will be interested in investing at that point. The problem is getting from the end of the research and scaling up to the point where you have enough information to develop your business plan.

In that area, for 15 years we have been trying to involve the federal and provincial governments, but everybody stands back from the commercialization gap area; they are not ready to become involved.

M. Roy Carr, président, POS Pilot Plant Corporation: La société POS Pilot Plant Corporation est installée à Saskatoon, à Innovation Place. «POS» veut dire «protein, oil and starch», c'est-à-dire «protéine, huile et amidon», les principales composantes de la production agricole de l'ouest du Canada, des produits marins des Maritimes et des produits forestiers de la Colombie-Britannique, ce qui vous donne une idée de leur importance.

POS fournit aux gens d'affaires et aux entreprises des experts scientifiques et du matériel pour installations pilotes afin de leur permettre de procéder à la mise à l'échelle de leurs idées jusqu'à ce qu'elles se retrouvent avec un produit final qu'elles peuvent tester sur le marché. Nous fournissons essentiellement un contrat de service de recherche et de développement — et je fais une distinction entre les deux.

Suite fait que ces activités, nous avons lancé diverses sociétés canadiennes, dont certaines ici, à Saskatoon. Beaucoup d'entre elles embauchent du personnel. Beaucoup de leurs produits sont exportés — vers le Japon et les États-Unis, par exemple — dans de nombreuses parties du monde. Nous générons des exportations, des emplois pour les gens de cette région.

Comment se situe le Canada dans le monde en ce qui concerne la recherche et le développement? Pour la recherche, le financement est considérable. La qualité de notre recherche est reconnue dans le monde entier. D'autre part, quand on évalue les petites entreprises, leur dynamisme et leur développement dans 23 pays, le Canada se place généralement au 22° ou au 23° rang.

Pourquoi en est-il ainsi? Pourquoi excellons-nous dans la recherche mais nous retrouvons-nous parmi les derniers dans le domaine du développement et de la commercialisation?

La première étape est la recherche. Au Canada, elle suscite un intérêt considérable, les formes qu'elle prend sont très connues, elle est donc tout à fait bien financée. Comme je l'ai indiqué, on fait de bons travaux de recherche.

La deuxième étape est le développement. Voilà pourquoi je dis qu'il y a une différence entre les deux. Dans ce domaine, il y a ce que nous appelons les «besoins de capitaux de lancement». Le problème est de trouver des organisations prêtes à investir de l'argent pour le développement. Il faut réaliser la phase de développement dans l'installation pilote ou avec l'équipement de mise à l'échelle pour mettre à l'épreuve le prototype du produit. À partir de là, vous pouvez le tester sur le marché en utilisant les moyens dont dispose POS. Vous pouvez alors élaborer votre plan d'entreprise.

Une fois que vous avez un plan d'entreprise en place et que vous connaissez le RCI pour ce produit, si celui-ci est attrayant, il y a beaucoup d'investisseurs de capital-risque qui pourront s'y intéresser à ce moment-là. Le problème est de passer, après la recherche et la mise à l'échelle, à l'étape où on a assez de données pour élaborer le plan d'entreprise.

Dans ce domaine, nous essayons depuis 15 ans d'obtenir la collaboration des gouvernements fédéral et provinciaux, mais ils ne sont pas prêts à le faire; tout le monde hésite à agir pour combler les lacunes dont soufre la commercialisation.

The first group that has started to take an interest in this area is the Royal Bank here in Saskatoon. As a result of discussions, they have set up what is called a "KBI committee", a knowledge-based industry committee. They wanted to understand what the problems are, similar to what I am describing here today. As a result of that, they set up a separate group in Toronto at the Royal Bank, headed up by Susan Smith. Her efforts have been remarkable in the area of taking an interest in the emerging new companies we have going in Canada. The Royal Bank has also provided some support, as best they can, keeping in mind that they have to make a profit. Risk is a very difficult thing to assume, by anybody. At least the Royal Bank has tried to do something in that particular area.

Just recently, the C.E.O. of the Royal Bank said that the Royal Bank would be able to do more in this area, if it can grow and be strengthened. So I would like to recommend today that, in the best interests of Canada, we try to strengthen our banking industry. My particular interest is with the Royal Bank, but if all banks were strengthened, by allowing them to merge, they would be able to become more involved in this area in which there is a weakness in Canada, that is, the area of the developmental aspects.

I will close at that juncture. Are there any questions?

The Chairman: I wonder if you could just elaborate a little further on the corporate structure of your firm. I am unclear as to whether it is a commercial enterprise or more of a research-oriented organization.

Mr. Carr: Well, it is a unique facility. It is partially supported by the federal government. We have a charter with the federal government and at the present time — well, when we started, it was about 95 per cent federal money and 5 per cent industry money. We have become more practical over the years; we are now at the point where the incoming money is approximately 30 per cent federal money and 70 per cent industry money.

Studies have been done on the effectiveness of pooling industry and federal money into this particular organization, which is a not-for-profit organization. Dr. Brinkman from Guelph University spent about a year studying the effects of industry coming in and using our scientists and equipment. He found that for every \$1 that went into POS — \$2 industry, \$1 federal government — \$8 was being returned to the Canadian economy. So the effect of an organization such as ours is quite profound; the problem lies in preventing its full use. It is almost like owning a Mercedes but only having two drops of gasoline in the tank — you are sputtering down the street.

A lot of these things could be moved more quickly if we had private-sector money coming in. The example I used is the Royal Bank being involved in the developmental area, scale-up area, or commercialization gap, as I call it.

Le premier groupe qui a commencé à s'intéresser à ce domaine est la Banque Royale, ici, à Saskatoon. Suite à des discussions, elle a créé un comité pour s'occuper des entreprises axées sur le savoir. Elle voulait comprendre la nature des problèmes, c'est-à-dire ceux que je vous explique ici aujourd'hui. À la suite de cela, elle a créé un groupe distinct à Toronto, à son siège, sous la direction de Susan Smith. Elle a fait des efforts remarquables et s'est intéressée aux nouvelles entreprises qui voient le jour au Canada. La Banque Royale a également fait de son mieux pour soutenir leurs activités, compte tenu du fait qu'elle doit réaliser des bénéfices. Tout le monde a beaucoup de mal à assumer des risques. La Banque Royale a au moins le mérite d'avoir essayé de faire quelque chose dans ce domaine.

Tout récemment, le PDG de la Banque Royale a annoncé qu'elle pourrait se montrer plus active dans ce domaine si elle pouvait prendre de l'expansion et se renforcer. Je voudrais donc recommander aujourd'hui que, dans l'intérêt du Canada, nous essayons de renforcer notre secteur bancaire. Je m'intéresse plus particulièrement à la Banque Royale, mais si toutes les banques étaient renforcées, si on les autorisait à fusionner, elles pourraient devenir plus actives dans ce domaine où le Canada présente certaines faiblesses, c'est-à-dire le domaine du développement.

Je m'en tiendrai là. Avez-vous des questions?

Le président: Pourriez-vous nous dire avec un peu plus de détails quelle est la structure de votre société. Je ne sais pas si c'est une entreprise commerciale ou plutôt une organisation axée sur la recherche.

M. Carr: Eh bien, elle est unique en son genre. Elle est partiellement financée par le gouvernement fédéral. Nous sommes liés à lui par une charte et, à l'heure actuelle — bon, quand nous avons commencé, il y avait environ 95 p. 100 d'argent fourni par le gouvernement fédéral et 5 p. 100 venant du secteur privé. Nous nous sommes de plus en plus tournés vers la pratique au fil des ans et l'argent que nous recevons maintenant provient pour approximativement 30 p. 100 du gouvernement fédéral et pour 70 p. 100 des entreprises.

On a fait des études pour déterminer s'il serait rentable de combiner des fonds privés et des fonds fédéraux au sein de notre organisation, qui est à but non lucratif. M. Brinkman, de l'Université de Guelph, a étudié pendant un an les retombées de l'utilisation de nos scientifiques et de notre équipement par le secteur privé. Il a constaté que chaque dollar investi dans POS — à raison de 2 \$ par des entreprises et 1 \$ par le gouvernement fédéral — rapportait 8 \$ à l'économie canadienne. Une organisation comme la nôtre a donc une profonde influence; le problème concerne ce qui empêche d'en tirer le meilleur parti possible. C'est un peu comme si on possède une Mercedes, mais qu'il n'y a que deux gouttes d'essence dans le réservoir — la voiture avance par à-coups.

Bien des choses pourraient se faire beaucoup plus rapidement si nous recevions de l'argent du secteur privé. L'exemple que j'ai utilisé est celui des activités de la Banque Royale dans le domaine du développement et de la mise à l'échelle ou pour combler ce que je considère comme les lacunes de la commercialisation.

Senator Kelleher: Your focus is in the area of protein, oil, and starch by-products, as I understood it. Are there other non-profit organizations like yours, like POS, in other industrial fields?

Mr. Carr: Not in that area. There are some provincial groups that are primarily focused on making the final product; for example, frozen fish and meat products that are ready to go to the marketplace. Our speciality, developed by industry demand, is that inside these components — marine products, even shark — are some interesting high-value components that can be used in what we call nutriceuticals, cosmeceuticals and mediceuticals.

Nutriceuticals make you feel better inside; they relate to nutrition. Cosmeceuticals make you look more beautiful. Mediceuticals are used in the area of disease. In Saskatoon, we have an excellent biotech organization in operation. Its activities are recognized around the world.

The main point — and I can leave this documentation with you — is the problem small companies face in getting support in the development area. It is all clearly identified in there.

Senator Meighen: Is it essential that an organization like yours be a not-for-profit organization? Can you see the day when your organization will turn a profit?

Mr. Carr: That is certainly our ambition. We just finished a \$1.5 million expansion in the area of extraction capabilities — being able to extract out of commodities what it is that we need. The demand in this area is growing fantastically because of the companies that are into nutriceuticals, et cetera. We have just completed that expansion. It took a lot of money to do that.

Senator Meighen: Where did the money come from, if may I ask?

Mr. Carr: The money was a combination of our own money, plus money from the Royal Bank, WD, Western Economic Diversification, and the Province of Saskatchewan. We also had a client buy \$400,000 worth of equipment and donate it to POS because of that activity. So that is how we do business. We get a little bit here, a little bit there, and put it all together. That expansion is complete.

Our next step is to advance further in the area of self-funding, as we call it. Our goal at the end of next year is to be at 75 per cent self-funding. At the same time, we are trying to keep as low as possible our charge rates to the entrepreneurs and small businesses that use our facility. We are on a tightrope.

However, given the increased demand in the area of us actually manufacturing on an interim basis for small companies that are starting up — let me step back for a moment. We manufacture for

Le sénateur Kelleher: Si j'ai bien compris, vous travaillez surtout dans le domaine des produits dérivés de la protéine, de l'huile et de l'amidon. Y a-t-il d'autres organismes à but non lucratif comme le vôtre, comme POS, dans d'autres secteurs industriels?

M. Carr: Pas dans cette région. Il y a des groupes provinciaux qui s'intéressent principalement à la réalisation du produit final, par exemple du poisson congelé et des produits de viande prêts à être mis sur le marché. Notre spécialité, mise au point à la demande de l'industrie, concerne certaines composantes de grande valeur qu'on trouve dans ces produits — les produits marins, même le requin — et qu'on peut utiliser dans ce que nous appelons les nutriceutiques, les cosméceutiques et les médiceutiques.

Les nutriceutiques vous permettent de vous sentir mieux; ils concernent la nutrition. Les cosméceutiques vous rendent plus beau. Les médiceutiques sont utilisés dans la lutte contre les maladies. À Saskatoon, il y a une excellente organisation de biotechnologie en activité. Ce qu'elle fait est renommé dans le monde entier.

Le principal — et je peux vous laisser cette documentation — est le problème qu'ont les petites entreprises pour obtenir un soutien dans le domaine du développement. Tout est expliqué clairement là-dedans.

Le sénateur Meighen: Est-il essentiel qu'une organisation comme la vôtre soit à but non lucratif? Pensez-vous qu'un jour elle réalisera des bénéfices?

M. Carr: C'est certainement notre ambition. Nous venons de terminer une expansion de 1,5 million de dollars dans le domaine des capacités d'extraction — la possibilité d'extraire des produits de base ce dont nous avons besoin. La demande dans ce domaine connaît une croissance fantastique à cause des sociétés qui font des nutriceutiques, et cetera. Nous venons de terminer cette expansion. Il nous a fallu beaucoup d'argent.

Le sénateur Meighen: Où avez-vous trouvé l'argent, si je peux vous le demander?

M. Carr: Il venait de plusieurs sources: notre propre argent et des fonds fournis par la Banque Royale, le Programme de diversification économique de l'Ouest et la province de la Saskatchewan. Nous avons eu également un client qui a acheté pour 400 000 \$ d'équipement et en a fait don à POS à cause de ce que nous faisons. Voilà donc comment nous fonctionnons. Nous obtenons un petit quelque chose ici, un petit quelque chose là, et nous rassemblons le tout. Cette expansion est terminée.

Notre prochaine étape est de progresser dans le domaine de ce que nous appelons l'autofinancement. Notre but est de nous autofinancer à 75 p. 100 d'ici la fin de l'année prochaine. En même temps, nous essayons de maintenir aux niveaux les plus bas possibles les frais que nous facturons aux entrepreneurs et aux PME qui utilisent nos installations. Nous sommes sur la corde raide.

Toutefois, étant donné que les petites entreprises qui se lancent nous demandent de plus en plus souvent de fabriquer des produits pour elles à titre temporaire — permettez-moi de revenir en these small companies and they put the product on the market, which allows them to test out the marketplace before going to the government and saying, "Give me money to build a facility." In other words, these small companies can prove out their product using our capabilities. Once they have tested the market and developed their business plan, as to the value of that technology, an appeal for private sector involvement can be made. The private sector will not enter at the development stage. That is the battle we are fighting all the time.

Senator Meighen: You say that you hope to be 75 per cent self-sufficient by the end of next year. How long have you been in business?

Mr. Carr: The company opened its doors in 1977; I joined in 1984. Initially, its focus was in the area of new canola products, replacing rape seed. They did the processing at that time to find a way to get a high-quality product out of both the oil and the meal. In 1984, I made staffing changes, et cetera, with a view to becoming more practical. As a result of that, industry has taken off in its utilization of our facility.

Senator Meighen: How would you explain the reluctance, the apparent reluctance until you say the Royal Bank came along, of the banks — to take the example of them — to get into this business of closing the commercialization gap, as you term it, and to get into the development stage? What is the reason for that?

Mr. Carr: It is the risk risk of failure, the fear of failure. Until you can accept some failures, you will not take any steps forward. That is part of the reason that we are in 23rd spot, fighting it out with Italy at the bottom of the 23 technology countries.

Senator Meighen: That raises a very interesting question, one that has come up before this committee on a number of occasions. We have heard evidence in the United States, for example, that there is a great deal more of pricing for risk. We asked the banker, "Why do you not price for risk?" As I can understand it, they seem to say, "Well, we do not price for risk essentially because we are afraid of the public relations fallout if we have to go and collect on our loan." The media will report that banks are charging 6 over prime, that they are a terrible bunch of gougers.

So they think they will stay away from it. Does that make any sense?

Mr. Carr: Venture capitalists will not come in until virtually no risk is left. In other words, once the risk has been set aside and proven out, the venture capital companies will come in. That is, in essence, traditionally where the banks have been in their approach to risk.

What the Royal Bank has been doing is helping out a little bit in the area before that, that risk area, the commercialization gap I was describing. More banks need to do that. So, with the mergers

arrière un instant. Nous fabriquons pour elles un produit qu'elles mettent sur le marché pour voir comment il est accueilli avant de s'adresser au gouvernement et de lui dire: «Donnez-moi de l'argent pour construire une installation.» En d'autres termes, ces petites entreprises peuvent faire l'essai de leur produit en utilisant nos capacités. Une fois qu'elles ont testé le marché et mis au point leur plan d'entreprise, pour ce qui est de la valeur de cette technologie, elles peuvent solliciter la participation du secteur privé. Celui-ci n'intervient pas à l'étape du développement. C'est la bataille que nous menons tout le temps.

Le sénateur Meighen: Vous dites que vous espérez être autosuffisants à 75 p. 100 d'ici la fin de l'année prochaine. Depuis combien de temps existez-vous?

M. Carr: La société a ouvert ses portes en 1977. J'y suis entré en 1984. Au début, elle s'intéressait principalement aux nouveaux produits de canola, pour remplacer le colza. À cette époque, elle faisait la transformation pour trouver un moyen d'utiliser l'huile et la moulée pour faire un produit de grande qualité. En 1984, j'ai modifié la composition du personnel, et cetera., pour axer nos activités davantage sur la pratique. Suite à cela, l'utilisation de nos installations par l'industrie a décollé.

Le sénateur Meighen: Comment expliquez-vous la réticence — la réticence apparente, d'après vous, jusqu'à l'arrivée de la Banque Royale — des banques — pour citer leur exemple — à chercher à remédier aux lacunes en matière de commercialisation, comme vous l'avez dit, et à intervenir au niveau du développement? Quelle en est la raison?

M. Carr: C'est le risque d'échec, la peur de l'échec. Tant qu'on n'accepte pas certains échecs, on ne peut pas progresser. C'est une des raisons pour lesquelles nous sommes au 23^e rang et nous disputons avec l'Italie la dernière place parmi les 23 pays technologiquement avancés.

Le sénateur Meighen: Cela soulève une question très intéressante à laquelle notre comité a été confronté à plusieurs reprises. On nous a dit, par exemple, aux États-Unis qu'on peut facturer beaucoup plus cher pour tenir compte des risques. Nous avons demandé à un banquier: «Pourquoi n'imposez-vous pas des frais en fonction des risques?» D'après ce que j'ai compris, la réponse est apparemment: «Eh bien, nous ne le faisons pas principalement parce que nous avons peur du problème de relations publiques qui se poserait si nous devions exiger le remboursement de notre prêt.» Les médias annonceront que les banques font payer 6 points au-dessus du taux de base et sont de terribles usuriers.

Elles préfèrent donc ne pas s'en mêler. Est-ce que cela a le moindre sens?

M. Carr: Les investisseurs de capital-risque n'interviennent pas avant qu'il ne reste pratiquement plus aucun risque. En d'autres termes, une fois qu'on a prouvé qu'il n'y a pas de risque, ces sociétés d'investissement sont prêtes à participer. Voilà, en quelques mots, l'attitude traditionnelle des banques face au risque.

Ce qu'a fait la Banque Royale est qu'elle nous a aidés un petit peu en ce qui concerne ce risque, la lacune de la commercialisation dont j'ai parlé. Il faut que d'autres banques en we may be able to put some pressure on the banks to get more into the risk area,

Senator Meighen: In other words, if they are hooked up, they could afford to take more risk?

Mr. Carr: That is right.

Senator Meighen: Is there any other factor? For example, what is your opinion in terms of the capital gains taxation regime in Canada, insofar as it may impact on closing the commercialization gap? If I could wave a Paul Martin magic wand and either eliminate capital gains or adopt more of the American system, whereby the rate goes down dependent upon the number of years or the period during which you hold an investment, would that assist in closing the commercialization gap?

Mr. Carr: Well, I think the concept was good, but the way it was executed I thought was not in the best interests of the people who need the money to move forward and get their concept or idea commercialized. A lot of the funds that have been set up, they will invest in a golf course, or something like that, whereas they are getting tax breaks to be in the risk area. So it has been set up to try to utilize that risk area.

From my humble observation, I do not think it has been as effective as it could have been.

Senator Meighen: I was thinking more of private capital, private investment at this development stage, where there is, by your own admission, a considerable risk.

Mr. Carr: Yes.

Senator Meighen: Do you feel that the capital gains tax in Canada in any way skews the relationship, such that there is a great deal of risk but the chance of real reward is severely constrained?

Mr. Carr: The more we can take a look at tax implications for people who are willing to invest — for example, about two months ago I saw an article that indicated that Saskatchewan has the highest savings per capita of anywhere in Canada. We need to find a way to make it attractive enough to get these people to take their money out of the bank and invest it in some of these small organizations that are just getting off the ground. How do we do that? We have to set up income tax benefits for that, I would say. I do not know how to go about doing it, but it should be done.

Senator Callbeck: I agree with you that there is a real problem in that development stage. In the province I come from, the research is done, the product is identified, but the problem lies between that and getting it on the shelf — what you refer to as the development stage or area. Now you say that the Royal Bank has become helpful, is listening.

fassent autant. Donc, avec les fusions, nous pourrons peut-être faire pression auprès d'elles pour qu'elles s'engagent plus dans le secteur à risque.

Le sénateur Meighen: En d'autres termes, si elles étaient regroupées, elles pourraient se permettre de prendre plus de risques?

M. Carr: C'est exact.

Le sénateur Meighen: Y a-t-il un autre facteur? Par exemple, que pensez-vous de la mesure dans laquelle le régime d'imposition des gains en capital au Canada pourrait permettre de remédier au manque de commercialisation? Si j'étais Paul Martin et que j'avais une baguette magique pour éliminer les gains en capital ou adopter plus d'éléments du système américain, dans lequel le taux diminue en fonction du nombre d'années pendant lesquelles on détient un investissement, cela contribuerait-il à régler ce problème?

M. Carr: Eh bien, je pense que l'idée était bonne, mais que la façon dont elle a été appliquée n'était pas favorable aux gens qui ont besoin de cet argent pour aller plus loin et commercialiser leur concept ou leur idée. De nombreux fonds qui ont été constitués investissent dans un terrain de golf ou quelque chose de ce genre, alors qu'ils obtiennent des allégements fiscaux s'ils investissent dans un domaine à risque. Le système a donc été conçu en fonction de cela.

À mon humble avis, je ne pense pas qu'il soit aussi efficace qu'il aurait pu l'être.

Le sénateur Meighen: Je pensais plutôt aux capitaux privés, aux investissements privés pour cette étape du développement où, comme vous l'avez reconnu vous-même, le risque est considérable.

M. Carr: Oui.

Le sénateur Meighen: Pensez-vous que l'impôt sur les gains en capital au Canada fausse d'une façon quelconque les rapports, c'est-à-dire que le risque est grand, mais que les possibilités de réaliser réellement un profit sont fortement limitées?

M. Carr: Plus nous examinons les retombées fiscales pour les gens qui sont prêts à investir — par exemple, il y a environ deux mois, j'ai lu un article qui indiquait que la Saskatchewan avait le taux d'épargne par habitant le plus élevé du Canada. Il faut trouver une façon de proposer des conditions assez attrayantes pour que ces gens sortent leur argent de la banque et l'investissent dans certaines de ces petites organisations qui viennent de voir le jour. Comment le faire? Je dirai qu'il faut mettre en place des avantages fiscaux. Je ne sais pas comment le faire, mais il faudrait le faire.

Le sénateur Callbeck: Je conviens avec vous qu'il y a un problème réel à cette étape du développement. Dans la province d'où je viens, on fait de la recherche, on met au point le produit, mais le problème se pose ensuite avant sa mise en vente dans les magasins — c'est ce que vous appelez l'étape ou le domaine du développement. Vous nous dites que la Banque Royale apporte maintenant une aide, est à l'écoute.

Mr. Carr: Yes, they are prodding at the area. If they can become bigger and stronger, they will have more dollars, even though the same percentage, to put into that area.

Senator Callbeck: You said you felt that, if the mergers went ahead, the Royal Bank would do more in this area.

Mr. Carr: Their CEO said that; I am just quoting what he said.

Senator Callbeck: I am wondering why they would be more prepared to take that risk then than they are now, because, as I say, it is a real problem.

Mr. Carr: Well, the banking industry is the banking industry. If you look back ten years ago, there was no thought of getting into the risk area at all. For the Royal Bank to get involved in that area is a tremendous improvement, a tremendous change. We need for them to become more comfortable in the risk area, to become more involved. For them it is one step at a time, I think. The banks need to be encouraged to move into that area. Aside from me talking, it takes outside pressures as well to get the banks more interested in that area.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: You present us with a point of view that can be linked directly to the report, that is, the traditional role of banks, whether it is the Royal Bank, Toronto Dominion, CIBC or another one, pertaining to the plan for the second phase of development after research.

If our committee recommended that the Minister of Finance and the government use this new structure to allow financial institutions to work in brokerage, banking services, insurance and trusts, expertise would be developed, especially in organization brokerage that could create risk capital funds for development. Is it the role of a bank to invest in development capital?

The return is generally excellent. For \$1 million in research, you have about \$10 million to invest in development to reap a turnover of \$100 million. It is always in multiples of ten. If you don't go past the development stage, you will never have \$100 million in revenue. I think that the specialized market, NASDAQ, has been one of the mechanisms that made a huge amount of money available for this type of development.

To your knowledge, if the U.S. and Europe are better at development, is it because it's through the banking system or other financial mechanisms or other financial institutions? What model could we promote in our report?

[English]

Mr. Carr: I was born in Canada but worked in the United States for 14 years with large corporations, Proctor & Gamble, Weston Foods, et cetera, so I have a pretty good idea of what is going on in the U.S.A. Then I came back to Canada.

M. Carr: Oui, elle tâte le terrain. Si elle peut devenir plus grosse et plus solide, elle aura plus d'argent, même si le pourcentage est le même, à investir dans ce domaine.

Le sénateur Callbeck: Vous avez dit que vous avez l'impression que, si les fusions se réalisaient, la Banque Royale serait plus active dans ce domaine.

M. Carr: Son PDG l'a dit; je cite simplement ses propos.

Le sénateur Callbeck: Je me demande pourquoi elle serait plus prête à prendre ce risque que maintenant, parce que, à mon avis, c'est un problème réel.

M. Carr: Eh bien, le secteur bancaire est ce qu'il est. Si vous examinez ce qui s'est passé il y a dix ans, on n'envisageait pas du tout d'investir dans les domaines à risque. Le fait que la Banque Royale s'y intéresse est une amélioration énorme, un changement énorme. Il faut qu'elle se sente plus à l'aise dans ce domaine pour qu'elle y participe davantage. Je pense qu'elle peut le faire progressivement. Il faut encourager les banques à s'engager dans ce domaine. En dehors de ce que je dis, il faut également des pressions de l'extérieur pour que les banques s'intéressent davantage à ce domaine.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous nous apportez un point de vue qu'on peut relier directement au rapport, à savoir le rôle tradionnel des banques, que se soit la Banque Royale, La Banque Toronto-Dominion, la CIBC ou autres, relativement au projet de la deuxième phase de développement après la recherche.

Si notre comité recommandait au ministre des Finances et au gouvernement d'utiliser cette nouvelle structure qui permettrait à des institutions financières d'oeuvrer dans le domaine du courtage, des services banquaires, de l'assurance et des fiducies, on développerait des expertises, surtout du coté du courtage des organisations qui pourraient constituer des fonds de capital de risque pour le domaine du développement. Est-ce la vocation d'une banque d'investir dans du capital de développement?

Le rendement est excellent généralement, pour un million de dollars dans la recherche. Vous avez environ dix millions de dollars à investir en développement pour récolter un chiffre d'affaire de 100 millions. Ce sont toujours des multiples par dix. Si on ne passe pas le stade du développement, on n'aura jamais le 100 millions de revenus. Il me semble que la bourse spécialisé, la NASDAQ, a été un des mécanismes qui a mis énormément d'argent au service de ce genre de dévellopement.

À votre connaissance, si les États-Unis et l'Europe sont meilleurs au niveau du développement, est-ce parce que c'est via le système banquaire ou via d'autres mécanismes financiers ou d'autres institutions financières? Quel serait le modèle qu'on pourrait préconiser dans notre rapport?

[Traduction]

M. Carr: Je suis né au Canada mais j'ai travaillé pendant 14 ans aux États-Unis pour de grandes sociétés, Proctor & Gamble, Weston Foods, et cetera; j'ai donc une assez bonne idée de ce qui se passe aux États-Unis. Ensuite, je suis revenu au Canada.

In the United States, the government is becoming more and more involved — I am reluctant to bring that up because you are government people here. For example, there is a program run by the USDA whereby people send in a concept proposal, which is treated with confidentiality. The program, called ARC, has millions of dollars, well over \$200 million, I believe, available to take a look at some of these concepts. Support is provided to the ones that appear to have a pretty good payout; they even include research in that.

If my information is correct, I believe that governments in Europe also take an interest in this area.

There is more, say, tax alleviation in the United States. I am not sure about Europe, but the United States is much more liberal in allowing companies in this area relief from taxation for a number of years. So, in the U.S., there is more public money in this area, the risk area. In Canada, there seems to be a fear of failure.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: You are not answering my question. You say it is the governments. Are the banks involved in the U.S.? You are proposing a model in which banks invest in this sector. To your knowledge, are the American banks or the European banks in this sector, or is it simply government organizations through direct funding and tax measures?

[English]

Mr. Carr: I am sorry. I thought your question originally was, "What is the model that can be used to push that through?" I am certainly not an expert on banking, but I do have a feeling from talking to people in the U.S. and from being there that they are a little easier to work with in the risk area. In other words, the Americans seem to accept a bit more risk than Canadians do. That is just an opinion though; I have no facts to back that up.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Your conclusion is that you are in favour of the banks being able to invest more. But you could not tell us whether the funds come from the private sector or the public sector in the whole development.

Mr. Chairman, I was the Vice-President of Development at SNC and I did this type of financing. In general, the banks stayed far removed from development. They did not know about technology and did not have the inside resources necessary to assess the risk. Can the banks assess these risks nowadays?

[English]

Mr. Carr: I do not know if they have that on their staff. Generically speaking, consultants are available to be hired to take a look at a technology. I will be one myself in about six to eight months. Consultants would be available to evaluate those things

Aux États-Unis, le gouvernement participe de plus en plus à cela — j'hésite à soulever cette question parce que vous êtes des représentants du gouvernement. Par exemple, le ministère de l'Agriculture des États-Unis a un programme permettant aux gens de proposer un concept qui est traité de façon confidentielle. Ce programme, l'ARC, a un budget de plus de 200 millions de dollars, je crois, qui peuvent être utilisés pour examiner certains de ces concepts. Ceux qui paraissent prometteurs sont financés, en incluant même la recherche.

Si mes renseignements sont exacts, je crois que les gouvernements européens s'intéressent également à ce domaine.

Il y a, disons, plus d'allégements fiscaux aux États-Unis. Je ne sais pas exactement ce qu'il en est pour l'Europe, mais les États-Unis accordent beaucoup plus libéralement des allégements fiscaux aux sociétés actives dans ce domaine pendant plusieurs années. Donc, aux États-Unis, il y a davantage de deniers publics disponibles pour ce domaine à risque. Au Canada, on semble avoir peur de l'échec.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous ne répondez pas à ma question. Vous répondez que ce sont les gouvernements. Est-ce que les banques sont impliquées aux Etats-Unis? Vous nous proposez le modèle où les banques investissent dans ce secteur. Est-ce que, à votre connaissance, les banques américaines ou les banques européennes sont dans ce secteur, ou si c'est simplement les organisations gouvernementales par des fonds directs et par des mesures fiscales?

[Traduction]

M. Carr: Excusez-moi. Je pensais que vous demandiez quel modèle on pouvait utiliser pour faire accepter cela. Je ne suis certainement pas un spécialiste du secteur bancaire, mais, suite aux discussions que j'ai eues avec des gens aux États-Unis et à mes séjours dans ce pays, j'ai l'impression qu'on peut plus facilement collaborer avec les gens dans ce domaine à risque. En d'autres termes, les Américains semblent accepter un petit peu plus de risques que les Canadiens. Toutefois, c'est simplement une opinion; elle n'est pas étayée par des faits.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Votre conclusion est que vous préconisez que les banques puissent investir davantage. Mais vous ne sauriez nous dire si les fonds viennent du secteur privé ou du secteur publique dans tout le développement.

Monsieur le président, j'étais vice-présidente du développement chez SNC et j'ai fait ce genre de financement. En général, les banques étaient très loin des dossiers de développement. Ils ne connaissaient pas les technologies et n'avaient pas les ressources nécessaires à l'intérieur pour évaluer le risque. Est-ce qu'aujourd'hui, les banques peuvent évaluer ces risques?

[Traduction]

M. Carr: Je ne sais pas si elles ont des spécialistes parmi leurs employés. De façon générale, on peut engager des consultants pour examiner une technologie. C'est ce que je ferai moi-même dans six à huit mois. Il y a des consultants qui sont disponibles

and make a recommendation to the bank. I would not expect the bank to have technical people on staff to do that.

I think we need a combination of the banks getting more involved and the government getting more involved, and maybe they could work together. The Royal Bank has a working agreement with WD, for example, and perhaps they could get into areas of more risk with public-sector and private-sector money working together. For me, teamwork is the essence of this. We have to work together; the private and public sectors have to work together to do something about this problem we have in Canada.

Senator Austin: I should like to focus on what I think is the major point of your submission, and that is that commercial banks are prepared to enter into primary levels of support for research leading to commercial results. You have alluded in general to the role of the Royal Bank. I wonder if you could now tell us more specifically how much money and what kind of reward the Royal Bank wants for this higher risk. For example, are they looking for a royalty as a relationship to the commercial success, or a part of the equity? Are they acting essentially as venture capitalists at the front end in this area? Do they have a cap on the size of commitment they will make to any one recommendation you bring them, such as \$500,000 or \$1 million? In practical terms, what exactly are you getting from them?

Mr. Carr: Well, as I say, they are gradually moving into the area, and I do not think that there are any major guidelines yet. In our particular situation, they are working with WD and have set up a loan system whereby we can borrow money at a reasonable rate. We can use that to upgrade our capabilities in order to serve better the industry people coming in. They have on occasion invested in a start-up company, but I am not sure whether they had an equity position in that or whether it was a loan.

Senator Austin: In the first instance, then, they are joining in lending money to the POS balance sheet, which is generally responsible for repaying that loan from all of its revenues.

Mr. Carr: That is one observation.

Senator Austin: They have seen your financial performance since 1984 or whenever. Are they comfortable that in general there is a capacity to repay?

Mr. Carr: Yes.

Senator Austin: So that is one stage. Is the next stage that they will support research for proprietary ventures, people who own companies with the technology and who are using your facilities to develop the technology further?

Mr. Carr: Yes. But there have not been that many so far. There have been a couple.

pour évaluer ces choses et faire une recommandation à la banque. Je ne pense pas que les banques ont, parmi leurs employés, des spécialistes pour faire cela.

Je pense qu'il faut à la fois que les banques et le gouvernement y participent davantage, et peut-être pourraient-ils collaborer. La Banque Royale a, par exemple, un accord avec le Programme de diversification de l'Ouest, et peut-être le secteur public et le secteur privé pourraient-ils s'engager davantage dans des domaines présentant plus de risques s'ils collaboraient financièrement. Pour moi, il est essentiel de travailler en équipe. Nous devons collaborer; le secteur public et le secteur privé doivent collaborer pour faire quelque chose à propos de ce problème que nous avons au Canada.

Le sénateur Austin: Je voudrais me concentrer sur ce qui me paraît être l'élément principal de votre mémoire, le fait que les banques commerciales sont prêtes à fournir un soutien primaire à la recherche menant à des résultats commerciaux. Vous avez fait allusion, de façon générale, au rôle de la Banque Royale. Pourriez-vous nous dire plus précisément combien d'argent et quel type de rapports la Banque Royale veut avoir pour assumer ce risque plus élevé. Par exemple, veut-elle obtenir une redevance proportionnelle aux résultats commerciaux ou une partie du capital? Se comporte-t-elle essentiellement comme un investisseur de capital-risque dans ce domaine? Fixe-t-elle un plafond pour la taille des investissements qu'elle est prête à faire dans les projets que vous lui recommandez, par exemple 500 000 \$ ou 1 million? Concrètement, qu'obtenez-vous exactement d'elle?

M. Carr: Eh bien, comme je l'ai dit, elle s'engage progressivement dans ce domaine, et je ne pense pas qu'elle ait encore des lignes directrices importantes. En ce qui nous concerne, elle collabore avec le Programme de diversification de l'Ouest et a mis sur pied un système de prêt nous permettant d'emprunter de l'argent à un taux raisonnable. Nous pouvons l'utiliser pour renforcer nos capacités afin de mieux desservir les entreprises qui s'adressent à nous. Elle a investi, à l'occasion, dans une entreprise nouvellement créée, mais je ne sais pas si elle avait pris une participation au capital ou s'il s'agissait d'un prêt.

Le sénateur Austin: Dans le premier cas, elle contribue à l'accord d'un prêt à POS, qui doit, de façon générale, le rembourser à même l'ensemble de ses revenus.

M. Carr: C'est une observation.

Le sénateur Austin: Elle connaît vos résultats financiers depuis 1984 ou je ne sais quand. Est-elle sûre que, de façon générale, vous êtes en mesure de rembourser?

M. Carr: Oui.

Le sénateur Austin: C'est donc une première étape. Va-t-elle, dans la prochaine étape, soutenir la recherche pour les projets particuliers des gens qui possèdent des entreprises qui ont la technologie nécessaire et utilisent vos installations pour la développer davantage?

M. Carr: Oui. Mais, jusqu'à présent, elle l'a seulement fait deux ou trois fois.

Senator Austin: You will make recommendations when you see a technology you think has real potential, and the bank will on occasion respond positively. Is that what you are saying?

Mr. Carr: It has to be up to the client. The client has to raise sufficient capital to take the next step. In other words, we are just a technical organization. We have several people on there. In the last ten years, we have started up a secondary company called NVI, Nuvotech Ventures International. Its role is to try to help entrepreneurs identify money sources, like IRAP programs and things of that nature that will help them.

Senator Austin: Has POS set up that activity?

Mr. Carr: Yes. And it is a private, taxable company.

Senator Austin: What is the largest financial support that the Royal Bank has brought to POS in the market?

Mr. Carr: Well, working in conjunction with WD, they have made a loan vehicle available for up to \$1 million.

Senator Austin: They made a line of credit up to \$1 million available?

Mr. Carr: Yes. We have to make an investment before people come to us. We operated at a certain level and then we found out that what we do seems to appeal to people, and we had more people coming in the door than we could handle. We had to put together a package, make the next step of investment, and increase our capabilities. Then we found out that the small companies out there are really interested in having us be an interim manufacturer for them.

So we have gone around and now we have this loan package that we can utilize to buy new types of equipment or to increase our capacity, and gradually we pay that back.

Senator Austin: And when WD and the Royal Bank make this joint venture line of credit available, do they take security from POS in the normal way?

Mr. Carr: The equipment and things like that, yes.

Senator Austin: Will they take a chattel mortgage?

Mr. Carr: That is right, yes.

Senator Austin: I appreciate having those additional details. Are you familiar with the B.C. Research Council?

Mr. Carr: Yes.

Senator Austin: Is your role roughly the same in functional terms?

Le sénateur Austin: Vous faites une recommandation quand vous voyez une technologie qui vous paraît présenter un potentiel réel, et la banque réagit occasionnellement de façon positive. C'est ce que vous voulez dire?

M. Carr: Cela dépend du client. Il doit obtenir suffisamment de capitaux pour passer à l'étape suivante. En d'autres termes, nous sommes seulement une organisation technique. Nous avons plusieurs personnes qui s'occupent de cela. Au cours des dix dernières années, nous avons lancé une deuxième entreprise qui s'appelle NVI, Nuvotech Ventures International. Son rôle est d'essayer d'aider les entreprises à trouver des sources de financement, comme les programmes PARI et les choses de ce genre qui peuvent les aider.

Le sénateur Austin: Est-ce que POS a mis sur pied cette activité?

M. Carr: Oui. Et c'est une société privée imposable.

Le sénateur Austin: Quel est le montant de l'aide financière la plus importante que la Banque Royale a accordé à POS sur le marché?

M. Carr: Eh bien, en collaboration avec le Programme de diversification de l'Ouest, elle a mis à notre disposition un prêt d'un montant maximum d'un million de dollars.

Le sénateur Austin: Elle a mis à votre disposition une ligne de crédit d'un million de dollars?

M. Carr: Oui. Nous devons faire un investissement avant que les gens s'adressent à nous. Nous avons fonctionné à un certain niveau, puis nous avons constaté que ce que nous faisons intéressait apparemment les gens, et le nombre de ceux qui se sont adressés à nous dépasse nos possibilités. Nous avons dû préparer quelque chose, passer à l'étape suivante pour investir et augmenter nos capacités. Nous avons alors constaté que les petites entreprises existantes souhaitent réellement que nous fabriquions des produits pour elles à titre temporaire.

Nous avons donc adopté une démarche différente et, maintenant, nous avons ce système de prêt que nous pouvons utiliser pour acheter de nouveaux types d'équipement ou pour améliorer nos capacités, et nous le remboursons progressivement.

Le sénateur Austin: Et quand le Programme de diversification de l'Ouest et la Banque Royale mettent conjointement cette ligne de crédit à votre disposition, obtiennent-ils des garanties de POS de la façon normale?

M. Carr: L'équipement et les choses de ce genre, oui.

Le sénateur Austin: Est-ce qu'ils prennent une hypothèque immobilière?

M. Carr: C'est exact, oui.

Le sénateur Austin: Je vous remercie de nous donner ces détails supplémentaires. Connaissez-vous le Conseil de recherches de la Colombie-Britannique?

M. Carr: Oui.

Le sénateur Austin: Jouez-vous à peu près le même rôle dans la pratique?

Mr. Carr: Functionally it is somewhat similar, although technically we are quite different. We are in different areas.

Senator Austin: You are in a different area technically, but operationally, in both cases, are you not essentially trying to move various technical ideas from the conceptual level to the pilot plant level?

Mr. Carr: As far as I know, they do not have pilot plant capabilities, or not really significant ones.

Senator Austin: They used to have. They were downscaled.

Mr. Carr: Right.

Senator Austin: Well, I thank you very much for this insight. It is a factor. I do not know what kind of a factor this type of bank support can be when we look at the larger issues of competition, globalization, and intermodal financial structure, but it is certainly very interesting to hear of this event.

Mr. Carr: We do not think that it will be the total solution, but it will be an incremental step, and hopefully that will encourage other banks to be involved and to get even further into this gap area. I think that is step one. We need to encourage the banks to put their toes in hot water and be involved with this.

The Chairman: I wish to thank everyone who participated today.

The committee adjourned.

M. Carr: Dans la pratique, oui, mais, sur le plan technique, nous sommes tout à fait différents. Nos domaines d'activité sont différents.

Le sénateur Austin: Du point de vue technique, vous travaillez dans un domaine différent, mais, au plan opérationnel, dans les deux cas, n'essayez-vous pas essentiellement de faire passer diverses idées techniques du niveau conceptuel au niveau de l'installation pilote?

M. Carr: Pour autant que je sache, ce conseil n'a pas d'installations pilotes, ou elles ne sont pas très importantes.

Le sénateur Austin: Il en avait. Elles ont subi des compressions.

M. Carr: C'est exact.

Le sénateur Austin: Eh bien, je vous remercie beaucoup pour ces renseignements. C'est un facteur. Je ne sais pas quel rôle ce type de soutien donné par une banque peut jouer en ce qui concerne les questions plus générales que sont la concurrence, la mondialisation et la structure financière intermodale, mais il est certainement très intéressant d'entendre parler de cela.

M. Carr: Nous ne pensons pas que ce sera une solution complète, mais ce sera une étape, et on peut espérer que cela encouragera d'autres banques à s'intéresser à cela et à contribuer encore davantage à combler cette lacune. J'espère que c'est la première étape. Il faut encourager les banques à prendre certains risques et à s'intéresser à ce domaine.

Le président: Je tiens à remercier tous ceux qui ont participé aujourd'hui à nos débats.

La séance est levée.

- Mr. Michael Saunders, Past President, Insurance Brokers' Association of Alberta:
- Mr. Brian Gilbert, President, Insurance Brokers' Association of Manitoba; and
- Mr. Harold Baker, Executive Director, Insurance Brokers' Association of Alberta.

Tuesday, October 27, 1998

From Comcorp:

- Mr. Alan E. Morson, President and Chief Executive Officer;
- Mr. Gordon M. Dunning, Executive Vice-President.

From First Nations Bank of Canada:

- Mr. Keith Martell, Chairman.
- From the Saskatchewan Chamber of Commerce and the Saskatoon and District Chamber of Commerce:
 - Mr. Norm Halldorson, Chairperson of the Finance committee, Saskatchewan Chamber of Commerce;
 - Mr. Kent Smith-Windsor, Executive Director, Saskatoon and District Chamber of Commerce; and
 - Mr. Stan Schmidt, General Manager, Global Television Network.

From the Retail Council of Canada:

- Ms Diane J. Brisebois, President and Chief Executive Officer; and
- Mr. Ken J. Morrison, Banking Services Consultant.

From POS Pilot Plant Corp.:

Mr. Roy A. Carr, President.

- M. Michael Saunders, ancien président, Insurance Brokers' Association of Alberta;
- M. Brian Gilbert, président, Insurance Brokers' Association of Manitoba; et
- M. Harold Baker, directeur exécutif, Insurance Brokers' Association of Alberta.

Le mardi 27 octobre 1998

De Comcorp:

- M. Alan E. Morson, président-directeur général;
- M. Gordon M. Dunning, vice-président exécutif.

De la First Nations Bank of Canada:

- M. Keith Martell, président.
- De la Chambre de commerce de la Saskatchewan et de la Chambre de commerce du district de Saskatoon:
 - M. Norm Halldorson, président du comité des finances, Chambre de commerce de la Saskatchewan;
 - M. Ken Smith-Windsor, directeur exécutif, Saskatoon and District Chamber of Commerce:
 - M. Stan Schmidt, directeur général, Global Television Network.

Du Conseil canadien du commerce de détail:

Mme Diane J. Brisebois, présidente-directrice générale;

M. Ken J. Morrison, consultant en services financiers.

De POS Pilot Plant Corp.:

M. Roy A. Carr, président.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada —
Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison, retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à: Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Edition 45 Boulevard Sacré-Coeur, Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

Monday, October 26, 1998

From the Farm Credit Corporation:

Mr. John Ryan, President and Chief Executive Officer; and

Ms Louise Neveu, Executive Vice-President and Chief Operating Officer.

From the Saskatchewan and Alberta Credit Union Centrals:

Mr. Elwood Harvey, President, Credit Union Central of Saskatchewan;

Mr. Sid Bildfell, Chief Executive Officer, Credit Union Central of Saskatchewan:

Mr. Jim Scopick, Chief Executive Officer, Credit Union Central of Alberta;

Mr. John Vinek, General Manager, Lloydminster Credit

Mr. Keith Nixon, Director, Government Affairs, Credit Union Central of Saskatchewan.

From the Association of Canadian Law Foundations:

Mr. Anthony Friend, Chair, Alberta Law Foundation;

Ms Pat Pitsula, Executive Director, Law Foundation of British Columbia;

Mr. Owen Snider, Executive Director, Law Foundation of Alberta; and

Mr. Robert Arscott, Secretary, Law Foundation of Saskatchewan.

From City Lumber Corporation:

Mr. Robert Rosen, President.

From the Insurance Brokers' Association of Saskatchewan, the Independent Insurance Brokers Association of Alberta and the Insurance Brokers Association of Manitoba:

Mr. Ernie Gaschler, Executive Director, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan;

Ms Barb Ricard, President, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan;

Le lundi 26 octobre 1998

De la Société du crédit agricole:

M. John Ryan, président-directeur général;

Mme Louise Neveu, vice-présidente exécutive et chef des opérations.

Des Saskatchewan and Alberta Credit Union Centrals:

M. Elwood Harvey, président, Credit Union Central of Saskatchewan;

M. Sid Bildfell, chef de la direction, Credit Union Central of Saskatchewan;

M. Jim Scopick, chef de la direction, Credit Union Central of Alberta; et

M. John Vinek, gérant de la Lloydminster Credit Union;

M. Keith Nixon, directeur des Affaires gouvernementales, Credit Union Central of Saskatchewan.

De l'Association of Canadian Law Foundations:

M. Anthony Friend, président, Alberta Law Foundation;

Mme Pat Pitsula, directrice exécutive, British Columbia Law Foundation;

M. Owen Snider, directeur exécutif, Alberta Law Foundation; et

M. Robert Arscott, secrétaire, Saskatchewan Law Foundation.

De City Lumber Corporation:

M. Robert Rosen, président.

Des Insurance Brokers' Association of Saskatchewan, Independent Brokers' Association of Alberta et Insurance Brokers' Association of Manitoba:

M. Ernie Gaschler, directeur exécutif, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan;

Mme Barb Ricard, présidente, Insurance Brokers' Association of Saskatchewan;

Available from:

Public Works and Government Services Canada — Publishing Ottawa, Ontario K1A 0S9

En vente:

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Édition Ottawa, Canada K1A 0S9







First Session Thirty-sixth Parliament, 1997-98 Première session de la trente-sixième législature, 1997-1998

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

Proceedings of the Standing Senate Committee on Délibérations du comité sénatorial permanent des

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chairman:
The Honourable MICHAEL KIRBY

Président: L'honorable MICHAEL KIRBY

Vancouver, Wednesday, October 28, 1998 (9:00 a.m.) Vancouver, Wednesday, October 28, 1998 (2:00 p.m.) Vancouver, Wednesday, October 28, 1998 (6:00 p.m.) Vancouver, le mercredi 28 octobre 1998 (9 heures) Vancouver, le mercredi 28 octobre 1998 (14 heures) Vancouver, le mercredi 28 octobre 1998 (18 heures)

Issue No. 34

Fascicule nº 34

Forty-seventh, forty-eighth and forty-ninth meetings on:

Examination of the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector)

Quarante-septième, quarante-huitième et quarante-neuvième réunions concernant:
L'examen de l'état du système financier canadien
(Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien)

WITNESSES: (See back cover)



TÉMOINS: (Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Michael Kirby, Chairman

The Honourable David Tkachuk, Deputy Chairman

The Honourable Senators:

Angus Austin, P.C. Callbeck * Graham, P.C. (or Carstairs) Hervieux-Payette, P.C.

Kelleher, P.C.

* Ex Officio Members (Quorum 4)

Kenny Kolber Kroft

* Lynch-Staunton (or Kinsella (acting)) Meighen

Oliver

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable Michael Kirby

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

Les honorables sénateurs:

Angus Austin, c.p. Callbeck * Graham, c.p. (ou Carstairs) Hervieux-Payette, c.p. Kelleher, c.p.

* Membres d'office (Quorum 4)

Kenny Kolber Kroft

* Lynch-Staunton (ou Kinsella (suppléant)) Meighen

Oliver

Published by the Senate of Canada

Available from Canada Communication Group — Publishing, Public Works and Government Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

VANCOUVER, Wednesday, October 28, 1998 (67)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. in the Innes Thompson Room of the Delta Vancouver, Vancouver, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver, and Tkachuk (11).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

WITNESSES:

From Canadian Banking Ombudsman:

Mr. Michael Lauber, Ombudsman and Chief Executive Officer;

Ms Peggy-Anne Brown, Chair, Board of Directors.

From the British Columbia Task Force on Bank Mergers:

The Honourable Ian Waddell, Minister of Small Business, Tourism and Culture:

Mr. Ardath Paxton Mann, Director, Small Business and Co-operative Development Branch;

Ms Marjorie Griffin Cohen, Professor of Political Science, Simon Fraser University.

From Northern Savings Credit Union:

Mr. Mike Tarr, President and Chief Executive Officer.

From the Citizen's Bank of Canada:

Ms Linda Crompton, President and Chief Executive Officer.

From Grand Forks District Savings Credit Union:

Ms Cathy Manson, General Manager.

From Vancouver City Savings Credit Union:

Mr. George Scott, Senior Vice-President, Marketing and Corporate Strategy.

From the University of British Columbia:

Professor David Bond, Faculty of Commerce and Business Administration;

Professor Maurice Levi, Faculty of Commerce and Business Administration.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

PROCÈS-VERBAUX

VANCOUVER, le mercredi 28 octobre 1998 (67)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 9 heures, dans la salle Innes Thompson de l'hôtel Delta Vancouver, à Vancouver, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver et Tkachuk (11).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement; M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie, et Mme Margaret Smith, attachée de recherche à la Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

TÉMOINS:

Du bureau de l'Ombudsman bancaire canadien:

M. Michael Lauber, ombudsman et chef de la direction;

Mme Peggy-Anne Brown, présidente du conseil d'administration.

Du Groupe de travail sur la fusion des banques de la Colombie-Britannique:

L'honorable Ian Waddell, ministre des Petites entreprises, du Tourisme et de la Culture:

Mme Ardath Paxton Mann, directrice, Petites entreprises et Développement corporatif;

Mme Marjorie Griffin Cohen, professeur de sciences politiques, Université Simon Fraser.

De la Northern Savings Credit Union:

M. Mike Tarr, président et chef de la direction.

De la Citizen's Bank of Canada:

Mme Linda Crompton, présidente et chef de la direction.

De la Grand Forks District Savings Credit Union:

Mme Cathy Manson, directrice.

De la Vancouver City Savings Credit Union:

M. George Scott, premier vice-président, Marketing et stratégie d'entreprise.

De l'Université de la Colombie-Britannique:

M. David E. Bond, professeur à la Faculté du commerce et de l'administration;

M. Maurice Levi, professeur à la Faculté du commerce et de l'administration.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité poursuit l'examen de la situation du système financier au Canada et en particulier l'étude du Groupe de travail sur l'avenir des services financiers canadien. (Voir le texte complet de l'ordre de renvoi dans le fascicule nº 1 du 23 octobre 1997.)

Mr. Lauber made an opening statement and then, along with Ms Brown, answered questions.

The Honourable Ian Waddell made an opening statement and then, along with the other witnesses, answered questions.

Mr. Tarr made an opening statement and then, along with the other witnesses, answered questions.

Professors Bond and Levi each made an opening statement and then answered questions.

At 1:00 p.m. the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

VANCOUVER, Wednesday, October 28, 1998 (68)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 2:00 p.m. in the Innes Thompson Room of the Delta Vancouver, Vancouver, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver, and Tkachuk (11).

Other senator present: The Honourable Senator Perrault (1).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate. WITNESSES:

From the Credit Union Central of British Columbia:

Mr. Wayne A. Nygren, President and Chief Executive Officer;

Mr. Richard J. Thomas, Vice-President, Government Relations.

From the Fraser Institute:

Mr. Fazil Mihlar, Director of Regulatory Studies;

Mr. Jason Clemens, Policy Analyst.

From the Canadian Western Bank:

Mr. Larry M. Pollock, President and Chief Executive Officer.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 22, 1997, the committee resumed its examination into the state of the financial system in Canada and in particular its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. (See Issue No. 1, October 23, 1997, for the full text of the Order of Reference.)

Mr. Nygren made an opening statement and then, along with Mr. Thomas, answered questions.

M. Lauber fait une déclaration et, avec l'aide de Mme Brown, répond aux questions.

L'honorable Ian Waddell fait une déclaration et, avec l'aide des autres témoins, répond aux questions.

M. Tarr fait une déclaration et, avec l'aide des autres témoins, répond aux questions.

MM. Bond et Levi font une déclaration puis répondent aux questions.

À 13 heures, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

VANCOUVER, le mercredi 28 octobre 1998 (68)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 14 heures, à Vancouver, dans la salle Innes Thompson du Delta Vancouver, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver et Tkachuk (11).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Perrault (1).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement, M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat. TÉMOINS:

De la Credit Union Central of British Columbia:

M. Wayne A. Nygren, président et chef de la direction;

M. Richard J. Thomas, vice-président, Relations gouvernementales.

De l'Institut Fraser:

M. Fazil Mihlar, directeur des études de réglementation;

M. Jason Clemens, analyste des politiques.

De la Banque canadienne de l'Ouest:

M. Larry M. Pollack, président et chef de la direction.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 22 octobre 1997, le comité reprend son étude de l'état du système financier canadien et plus particulièrement du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. (Pour le texte intégral de l'ordre de renvoi, voir le fascicule nº 1 du 23 octobre 1997.)

M. Palmer fait une déclaration et répond aux questions avec l'aide de M. Thomas.

Mr. Mihlar made an opening statement and then, along with Mr. Clemens, answered questions.

Mr. Pollack made an opening statement and then answered questions.

At 5:15 p.m. the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

VANCOUVER, Wednesday, October 28, 1998 (69)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, *in camera*, at 6:00 p.m. in the Innes Thompson Room of the Delta Vancouver, Vancouver, the Chairman, the Honourable Michael Kirby, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Austin, P.C., Callbeck, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver, and Tkachuk. (11)

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Mr. Gerry Goldstein, Director Economics Division and Ms Margaret Smith, Research Officer, Law and Government Division.

Also present: The official reporters of the Senate.

The committee met to consider a draft report on its study of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector.

At 9:00 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

M. Mihlar fait une déclaration et répond aux questions avec l'aide de M. Clemens.

M. Pollack fait une déclaration et répond ensuite aux questions.

À 17 h 15, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

VANCOUVER, le mercredi 28 octobre 1998

(69)

[Traduction]

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à huis clos à 17 heures, à Vancouver, dans la salle Innes Thompson du Delta Vancouver, sous la présidence de l'honorable Michael Kirby (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Austin, c.p., Callbeck, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kenny, Kirby, Kroft, Meighen, Oliver et Tkachuk (11).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement, M. Gerry Goldstein, directeur de la Division de l'économie et Mme Margaret Smith, attachée de recherche, Division du droit et du gouvernement.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Le comité se réunit pour examiner une ébauche de rapport portant sur son étude du rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien.

À 21 heures, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ

Le greffier du comité,

Gary Levy

Clerk of the Committee

EVIDENCE

VANCOUVER, Wednesday, October 28, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 9:00 a.m. to discuss the present state of the financial system in Canada (Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair:

[English]

The Chairman: Our first witnesses this morning are Ms Peggy-Anne Brown, Chair of the Board of Directors of the Canadian Banking Ombudsman, and Mr. Michael Lauber, Canadian Banking Ombudsman.

You will recall, honourable senators, that the MacKay task force report contains recommendations that affect the office of the ombudsman; specifically, the largest and most significant is recommendation 80 on page 213. Senators may wish to look at that when the presentation is made.

Ms Brown and Mr. Lauber, thank you very much for appearing. I know you have an opening statement contained in the material you gave us in the grey folder. Rather than read in detail your eight-page statement, which would reduce the amount of time available for questions, would you simply take us through the highlights, please. Frankly, this committee is quite capable of reading, but we love to ask questions.

Mr. Michael Lauber, Canadian Banking Ombudsman: Honourable senators, we appreciate the opportunity to be here this morning with you and present the position of the Canadian Banking Ombudsman on the recommendations of the task force. We will confine our remarks to those matters that relate directly to the ombudsman process. I would ask Dr. Brown to make some initial remarks.

Ms Peggy-Anne Brown, Chair, Board of Directors, Canadian Banking Ombudsman: Honourable senators, welcome to Vancouver. The Canadian Banking Ombudsman is an independent organization that investigates complaints from individuals and small businesses about financial services. I should like to make the point that the CBO is not part of the Canadian Bankers Association. The CBO is led by a board of directors, the majority of whom are independent of the member financial institutions.

Since we were established two years ago we have undergone a series of bylaw changes to formalize what we feel are the very special powers of our independent directors. These special powers safeguard the independence of the ombudsman. For example, the independent directors must unanimously agree in order to terminate the ombudsman. We as independent directors control the size of the budget to ensure that the office operates effectively. We search for, interview and nominate our successors. They are not appointed by the member financial services. We also look for, interview and select the ombudsman, who may not have worked for a financial institution. We feel we are well equipped to carry

TÉMOIGNAGES

VANCOUVER, le mercredi 28 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 9 heures pour examiner la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil. [Traduction]

Le président: Nos premiers témoins ce matin sont Mme Peggy-Anne Brown, présidente du conseil d'administration de l'Ombudsman bancaire canadien, et M. Michael Lauber, l'Ombudsman bancaire canadien.

Vous vous rappellerez, honorables sénateurs, que le rapport du groupe de travail MacKay renferme des recommandations concernant le bureau de l'ombudsman, la plus grande et la plus importante étant la recommandation 80 qui figure à la page 213. Les sénateurs peuvent y jeter un coup d'oeil pendant la présentation.

Madame Brown et monsieur Lauber, nous vous remercions beaucoup d'avoir accepté de comparaître. Je sais que vous avez préparé une déclaration préliminaire qui figure dans la documentation que vous nous avez remise dans le dossier gris. Au lieu de lire en entier la déclaration qui fait huit pages, ce qui aurait pour effet de réduire la période réservée aux questions, veuillez nous en exposer les grandes lignes. C'est que, si le comité peut lire sans problème, il aime bien poser des questions.

M. Michael Lauber, Ombudsman bancaire canadien: Honorables sénateurs, nous sommes heureux d'être parmi vous ce matin et de vous présenter le point de vue de l'Ombudsman bancaire canadien sur les recommandations du groupe de travail. Nos observations se limiteront aux questions qui ont directement trait au mécanisme d'ombudsman. Je demanderais à Mme Brown de bien vouloir faire quelques observations préliminaires.

Mme Peggy-Anne Brown, présidente du conseil d'administration de l'Ombudsman bancaire canadien: Honorables sénateurs, je vous souhaite la bienvenue à Vancouver. L'Ombudsman bancaire canadien est un organisme indépendant chargé d'étudier les plaintes relatives aux services financiers, provenant de particuliers et de petites entreprises. Je voudrais insister sur le fait que l'OBC ne fait pas partie de l'Association des banquiers canadiens. L'OBC est sous la gouverne d'un conseil d'administration, dont la majorité des membres sont indépendants des institutions financières membres.

Depuis la création de l'OBC il y a deux ans, nous avons apporté une série de modifications à ses règlements pour officialiser ce que nous estimons être les pouvoirs très spéciaux de nos administrateurs indépendants. Ces pouvoirs spéciaux ont essentiellement pour objet de protéger l'indépendance de l'ombudsman. Ainsi, l'accord unanime des administrateurs indépendants est nécessaire pour démettre l'ombudsman de ses fonctions. En tant qu'administrateurs indépendants, nous sommes chargés d'approuver le budget devant assurer l'efficacité du bureau. Nos recherchons des candidats aux postes d'administrateur indépendant, les recevons en entrevue et les

out our primary function, which is to enhance, guarantee and protect the independence and credibility of the office of the ombudsman.

What we have accomplished in the last couple of years is to select independent directors who bring a geographic and gender balance to the job. We have listed in our presentation to you a number of the independent directors. I myself, as chair, am a small-business person and my home is Vancouver. We also have on the board the current chair of the Canadian Institute of Chartered Accountants. Jim Savary, an Associate Professor at York University, is also a long-time senior volunteer with the Consumers' Association of Canada. The Honourable Lincoln Alexander comes from Hamilton. We also have the director of the Graduate Business School in Montreal and the vice-chair of the Nova Scotia Securities Commission.

The MacKay task force has endorsed the structure and the operations of the Canadian Banking Ombudsman and how it safeguards or protects the independence of the ombudsman. In fact, if you review his discussion of the CBO, it does not appear to have a single criticism about our operation. I should like to quote a couple of points.

A system that provides a good model to build on is the Canadian Banking Ombudsman.

We are impressed with the spirit behind, and the structure of, the CBO.

— compares well in most respects with similar initiatives in other countries and industries.

In fact, the research study that supports the report comments on our independence as follows:

The Canadian system performs well on the criterion of independence.

However, despite that, the task force has expressed a concern about what they call the perceived lack of independence. They have recommended that the Minister of Finance appoint the board of directors and that the ombudsman be accountable to Parliament. In the opinion of the CBO board, the proposal of a statutory solution would create many issues in order to resolve what we feel is a perceived problem — not a real problem.

In our submission to the task force in October of 1997, we suggested that a single independent ombudsman for the financial services sector would provide a seamless coverage for consumers of financial services. We are pleased that the task force concurred with that recommendation, in stating that:

It would be a step backward to establish a separate ombudsman office for each of the former pillars.

nommons. Ils ne sont pas nommés par les services financiers membres. Nous faisons de même en ce qui concerne l'ombudsman, qui ne peut avoir déjà travaillé pour une institution financière. Nous croyons être bien en mesure d'assumer notre principale fonction, soit de rehausser, de garantir et de protéger l'indépendance et la crédibilité du bureau de l'ombudsman.

Ces dernières années, nous nous sommes appliqués à choisir des administrateurs indépendants de telle façon qu'il y ait un équilibre géographique et un équilibre des sexes au sein du bureau. Le mémoire que nous vous avons remis mentionne un certain nombre d'administrateurs indépendants. Moi-même, la présidente, je suis à la tête d'une petite entreprise et j'habite Vancouver. Siège également à notre conseil le président du conseil de l'Institut canadien des comptables agréés. Jim Savary, professeur agrégé à l'Université York de Toronto, est un bénévole oeuvrant depuis longtemps au sein de l'Association des consommateurs du Canada. L'honorable Lincoln Alexander habite à Hamilton. Il y a également le directeur de l'École des hautes études commerciales à Montréal ainsi que le vice-président de la Commission des valeurs mobilières de la Nouvelle-Écosse.

Le groupe de travail MacKay a approuvé la structure et les activités de l'Ombudsman bancaire canadien de même que les mesures visant à protéger l'indépendance de l'ombudsman. En fait, si vous jetez un coup d'oeil à ce qu'il dit au sujet de l'ombudsman, il ne semble pas formuler une seule critique à notre égard. Voici quelques citations tirées du rapport.

[...] un système qui offre un bon exemple à imiter est celui de l'Ombudsman bancaire canadien.

Nous avons été favorablement impressionnés par l'esprit qui inspire l'OBC ainsi que sa structure [...]

[...] il supporte favorablement la comparaison, sur la plupart des points, avec les mécanismes analogues mis en place dans d'autres pays ou secteurs.

Dans le document de recherche étayant le rapport, on trouve l'observation suivante:

Le système canadien respecte désormais assez bien le critère de l'indépendance.

Cependant, le groupe de travail s'est montré préoccupé par ce qu'il a qualifié de «perception d'un manque d'indépendance». Il a recommandé que le ministre des Finances nomme le conseil d'administration et que l'ombudsman réponde de ses activités au Parlement. De l'avis du conseil de l'OBC, dans le but de résoudre un problème perçu — et non un véritable problème — on risque, en privilégiant une telle solution, de soulever de nombreuses autres difficultés.

Dans le mémoire présenté au groupe de travail en octobre 1997, nous avons fait remarquer que la mise en place d'un seul ombudsman pour l'ensemble du secteur des services financiers offrirait une protection intégrée aux consommateurs de services financiers. Nous constatons avec satisfaction que le groupe de travail s'est rallié à cette recommandation en déclarant que:

Ce serait faire un pas en arrière que d'établir des bureaux d'ombudsman distincts dans chacun des anciens sous-secteurs des services financiers. Earlier this year, we amended our bylaws to allow membership from virtually all financial institutions, including trusts, credit unions and specialized lenders. We also asked Michael Lauber to approach these financial sectors to determine the degree of their interest and support for our proposal. Obviously, if we attract other financial sectors, banking will be dropped from our name and the industry members on the board will represent all the financial sectors involved, rather than just the bankers; I would also point out that independent directors would remain in the majority.

The bankers on the board have strongly supported the development of the ombudsman process. They have deferred on every single issue to the opinions of the independent directors. In fact, when we recently discussed the MacKay report it was apparent that the psychological transfer of authority was complete and that, truly, the independent directors are leading the organization.

We feel that a board with industry representation from trust, insurance and credit unions would reduce the concern about domination by the banks, which is the perception issue. The consumer and small business groups that Michael Lauber has met with recently have also supported this assessment. Perhaps Mr. Lauber can now talk about the ombudsman process.

Mr. Lauber: Honourable senators, as Canadian Banking Ombudsman, I am involved in resolving disputes in all financial services sectors. We are the independent appeal body from the internal ombudsmen of the banks. Our mandate includes all of the banks' subsidiaries. Therefore, I deal with complaints from the bank, from the trust subsidiary, from the life insurance or general insurance subsidiary of the banks as well as investment products such as mutual funds that the bank may put together. We are all dealing in all sectors at the present time. This year we will conduct approximately 200 investigations; 1,200 people will contact us. That is double last year's activities. We have been in operation for just over two years and our visibility to the Canadian public is 40 per cent — not the 20 per cent stated in the task force report. They did not include in their numbers people who were "somewhat aware"; it is 40 per cent awareness, and it is very important that its understood.

It is important to understand what an ombudsman is and what an ombudsman is not. The dictionary definition of "ombudsman" is: "A person who investigates complaints, reports findings and mediates fair settlements, especially between aggrieved parties and institutions." The focus of an ombudsman is on dispute resolution, and we provide our services one person at a time. We do not deal with blocks. Our mandate is to assess the fairness of a situation and, if appropriate, make a recommendation for the bank to take appropriate action. To determine fairness we use good banking practice, codes of conduct, and industrial good business

Plus tôt cette année, nous avons apporté des modifications à nos règlements pour ouvrir nos rangs à pratiquement toutes les institutions financières, y compris les sociétés de fiducie, les coopératives de crédit et les prêteurs spécialisés. En outre, nous avons demandé à Michael Lauber de prendre le pouls des autres institutions du secteur financier face à la proposition. De toute évidence, si nous devions accueillir de telles institutions, il nous faudrait modifier notre nom pour en retirer le mot bancaire et le conseil devrait être composé de membres représentant tous les secteurs visés, non seulement des banquiers. J'ajouterais qu'il va de soi que les administrateurs indépendants devraient continuer de former la majorité.

Les banquiers siégeant au conseil appuient fortement l'élargissement du mécanisme d'ombudsman. Ils ont sollicité l'avis des administrateurs indépendants à l'égard de chaque enjeu. Dernièrement, lorsque nous avons débattu du rapport MacKay, il est apparu évident que le transfert d'autorité psychologique est chose faite et que l'organisme est véritablement dirigé par les administrateurs indépendants.

Nous estimons qu'en réunissant des membres provenant des sociétés de fiducie, des compagnies d'assurance et des coopératives de crédit, le conseil répondrait aux inquiétudes à l'égard de la domination des banques, c'est-à-dire la question de la perception. Les groupes de consommateurs et de petites entreprises que Michael Lauber a rencontrés récemment partagent cette opinion. M. Lauber pourrait sans doute vous entretenir maintenant du mécanisme d'ombudsman.

M. Lauber: Honorables sénateurs, à titre d'Ombudsman bancaire canadien, je suis appelé à régler des différends dans tous les secteurs des services financiers. Nous constituons le mécanisme de recours indépendant des services d'ombudsman interne des banques. Notre mandat s'étend aux banques et à toutes leurs filiales. Dès lors, j'examine les plaintes en provenance de clients des banques, des filiales de services fiduciaires, d'assurance et autres assurances des banques, de même que de clients achetant d'autres produits bancaires comme les fonds mutuels. Nous desservons tous les secteurs simultanément. Nous mènerons cette année quelque 200 enquêtes; 1 200 personnes communiqueront avec nous. C'est le double des activités de l'an dernier. Notre création remonte à peine à deux ans et déjà 40 p. 100 de la population -- et non pas 20 p. 100 comme il est dit dans le rapport du groupe de travail - connaissent nos services. Ce nombre ne comprend pas les personnes qui sont «un peu au courant», mais bien 40 p. 100 de consommateurs qui nous connaissent bien. C'est très important de le souligner.

Il est important de comprendre ce qu'est un ombudsman et ce qu'il n'est pas. La définition du dictionnaire se lit comme suit: «Une personne qui étudie des plaintes, fait état des conclusions et parvient à des règlements équitables, particulièrement entre des parties lésées et des institutions.» L'ombudsman cherche essentiellement à régler des différends, et nous offrons notre service aux clients sur une base individuelle. Autrement dit, nous ne sommes pas un contentieux. Nous avons pour mandat d'évaluer l'équité de la situation et, le cas échéant, de recommander à la banquer de prendre les mesures nécessaires

practice. There is no cost to the customer and the parties do not surrender any legal rights. They can proceed to court if they wish.

An ombudsman is neither a watchdog nor a regulator. A number of people who have appeared before this committee have been confused on that fact. The watchdog function is the role of the Consumers' Association people, such as the CRC, the Canadian Federation of Independent Business, and the various chambers of commerce. We do need well-financed watchdogs in this country to protect the interests of the public, but we are not a watchdog.

The self-regulatory function is provided by government or by self-regulatory bodies in industry, such as the Investment Dealers Association. Regulators set standards and codes of conduct and they discipline members for non-compliance. The regulator usually does not have the power to provide redress to the consumer. The redress is our function, dealing with one customer at a time to provide redress when they have been harmed.

I should like to talk about a couple of legal problems that arise. First, there is the matter of federal-provincial responsibilities. In Canada, the responsibility for financial institutions is shared between federal authorities and provinces. For example, banks are federally regulated; our trusts are mostly provincially regulated, except for Canada Trust, which is federally regulated; life and general insurance companies are regulated by OSFI with respect to solvency, but market conduct is the responsibility of the provinces. The credit unions are provincially regulated and the investment sector is entirely provincially regulated.

The ability of the federal government to legislate participation in an ombudsman function much broader than banks and Canada Trust is questionable. Furthermore, any federal pressure to encourage voluntary participation by provincially regulated institutions might result in provinces retaliating by establishing their own ombudsman processes.

Quebec has recently appointed the board of a financial services commission which has the power of redress. Ontario has issued a discussion paper recently for its financial services commission that also enables a redress function. Both of these processes are primarily aimed at insurance.

We run the risk of having a multitude of schemes across Canada. That would be confusing to the consumer and it would be very expensive to the institutions to comply with, with all the different processes and standards across the country. Surely that is not what the task force envisioned. Our advice is that we have a pour donner satisfaction au client. Afin de déterminer l'équité, nous consultons divers codes de conduite de l'industrie et faisons appel aux bonnes pratiques bancaires et commerciales. Il n'en coûte rien au client et les parties ne perdent pas leur droit à un recours juridique. Elles peuvent poursuivre en justice si elles le désirent.

Un ombudsman n'est ni un cerbère ni un organisme de réglementation. Un certain nombre de personnes ayant comparu devant ce comité ont confondu. La fonction de cerbère appartient à l'Association des consommateurs du Canada, au CCRC, à la Fédération canadienne des entreprises canadiennes indépendantes, aux chambres de commerce et aux organismes similaires. Certes, nous avons besoin de cerbères bien financés pour représenter le public, mais nous ne sommes pas un cerbère.

La fonction de réglementation appartient au gouvernement ou à un organisme de réglementation sectoriel comme l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Les organismes de réglementation établissent des normes et des codes de conduite et ils imposent des mesures disciplinaires aux membres qui en dérogent. Les organismes de réglementation ne disposent habituellement pas du pouvoir nécessaire pour offrir un mécanisme de recours au consommateur. C'est là qu'intervient l'ombudsman, qui s'occupe d'un client à la fois et remédie à la situation quand le système a eu des ratés.

Permettez-moi de soulever maintenant certains problèmes d'ordre juridique. Il y a d'abord celui que posent les responsabilités fédérales et provinciales. Au Canada, les autorités fédérales et provinciales se partagent la responsabilité des institutions financières. Par exemple, les banques sont régies par le gouvernement fédéral, tandis que les sociétés de fiducie sont principalement de ressort provincial, sauf Canada Trust qui relève du fédéral. Les compagnies d'assurance-vie et autres compagnies d'assurances sont régies par le BSIF quant à leur solvabilité, mais les provinces sont régies par le BCIF quant à leur solvabilité, mais les provinces sont responsables de l'examen de la conformité des assureurs. Les coopératives de crédit sont régies par les provinces et le secteur des placements est exclusivement de compétence provinciale.

Il y a lieu de s'interroger sur la capacité du gouvernement fédéral d'étendre sa législation à d'autres institutions que les banques et Canada Trust. De plus, toute pression du gouvernement fédéral visant à promouvoir la participation facultative des institutions à charte provinciale pourrait amener les provinces à réagir en établissant leur propre programme d'ombudsman.

Le Québec a récemment nommé le conseil d'administration d'une commission des services financiers qui a la capacité d'élaborer un mécanisme de recours. L'Ontario a émis un document de travail à l'intention de sa commission des services financiers qui autorise également la mise sur pied d'un mécanisme de recours. Ces deux processus visent principalement le secteur des assurances.

Nous risquons de voir surgir une multitude de programmes partout au Canada. Cette situation aurait pour effet de dérouter le consommateur tout en étant très coûteuse pour les institutions qui auraient à se plier aux divers processus et normes. Ce n'était certes pas l'intention du groupe de travail. À notre avis, les better chance of creating a national, comprehensive ombudsman process on a private-sector basis than on a statutory model. That would be far more acceptable to the provinces and would probably not involve them at all.

Legal considerations under a statutory scheme, decisions and procedures might be reviewed by the courts. It is one of the complications of statutes. The judicial review would require establishing more formal processes in our office for the review of cases, which might provide for different processes of evidence, the possibility of hearings and written decisions. We believe that our private sector scheme provides faster and cheaper results for the customer and is just as fair.

The U.K. has set up a comprehensive national scheme. They have the power to do that; they are a unitary state; they can put it in place very quickly. I believe they have the possibility of jeopardizing the effectiveness of their scheme, and the British and Irish Ombudsman Association has also made that point and has expressed concern over the situation.

I might also add that a lot of people celebrate the structure of the U.K. Ombudsman. I make the point strongly that the structure of the Canadian Banking Ombudsman scheme is superior to the present British scheme, and always has been — and there is a comparison in the folder. We have a better scheme. It is better structured to protect independence and to work for the consumer. The new government scheme is a different thing.

There are obvious risks to creating a statutory body, both legal and jurisdictional. Remember, I am not a watchdog; that is incompatible with the role of an ombudsman. There is a need for government and regulation of the sector in creating standards for the protection of the consumer; but is there a need for government in commercial disputes between the customer and a financial institution? Can a self-regulatory organization not fulfil that function?

To recap, the task force has supported the structure and operation of the CBO. We strongly agree that having a single financial services ombudsman, a comprehensive national ombudsman, is in the best interests of small business and of consumers. Having board members from all sectors and funding from all of these sectors would minimize the appearance of the "perceived lack of independence." The self-regulatory approach preserves the investigative and mediation approach of an ombudsman; the statutory body would likely require a more legalistic process. Finally, the self-regulatory ombudsman increases the chance of acceptance by the provinces and the ability to create a comprehensive national scheme.

chances de réussite sont meilleures dans le cas d'un mécanisme d'ombudsman unique, national et financé par le secteur privé que dans celui de la participation obligatoire à tel mécanisme. Les provinces accepteront vraisemblablement plus volontiers cette mesure dont elles n'auraient probablement pas à s'occuper.

En vertu d'un mécanisme à participation obligatoire, les tribunaux pourraient être appelés à examiner les décisions et les méthodes. C'est un des problèmes qui pourraient se présenter sur le plan juridique. L'examen judiciaire exigerait l'établissement d'un mécanisme plus officiel quant à la collecte de preuves, à la tenue d'audiences et à la publication des décisions. Nous estimons que le programme de notre secteur permet d'établir des résultats plus rapidement et à moindre coût pour le client tout en étant aussi équitable.

Le Royaume-Uni a mis sur pied un mécanisme d'ombudsman. Il a les pouvoirs pour ce faire; c'est un État unitaire; il a été en mesure de l'établir rapidement. Je crois cependant qu'il met en péril l'efficacité de son mécanisme, comme l'a souligné la British and Irish Ombudsman Association.

Je pourrais ajouter qu'ils sont nombreux à vanter les mérites du mécanisme d'ombudsman britannique. Je tiens à préciser que le mécanisme d'ombudsman bancaire canadien est supérieur au mécanisme britannique et l'a toujours été — on peut prendre connaissance d'études comparatives dans le dossier. Nos chances de succès sont meilleures. Notre mécanisme est bien meilleur. Il a été mieux conçu pour garantir l'indépendance du conseil et protéger le consommateur. Le nouveau mécanisme que propose le gouvernement est bien différent.

La création d'un organisme à participation obligatoire comporte des risques évidents, tant sur le plan juridique que sur le plan des compétences. Je vous le rappelle, je ne suis pas un cerbère — ce qui est incompatible avec le rôle d'un ombudsman. Le gouvernement a certes un rôle à jouer dans la réglementation du secteur et l'établissement de normes pour assurer la protection du consommateur. Mais le gouvernement a-t-il à intervenir dans un différend commercial entre un client et une institution financière? Pourquoi un organisme d'auto-réglementation ne pourrait-il pas jouer ce rôle?

En résumé, le groupe de travail a approuvé la structure et les activités de l'OBC. Nous sommes fortement convaincus que la mise en place d'un seul ombudsman pour l'ensemble des services financiers, à l'échelle nationale, sert mieux les intérêts des petites entreprises et des consommateurs. Il est possible d'atténuer l'apparence de «manque perçu d'indépendance» en choisissant des membres du conseil représentant tous les secteurs et en faisant participer tous les secteurs au financement de l'organisme. L'approche d'auto-réglementation protège le rôle d'enquêteur et de médiateur d'un ombudsman, alors que l'organisme à participation obligatoire aura vraisemblablement besoin d'un mécanisme plus légaliste. Enfin, les provinces accepteront vraisemblablement plus volontiers un mécanisme auto-réglementé et cette option permettra d'établir un mécanisme à l'échelle nationale.

Ms Brown: I want to end our presentation with one message, and that is our request for the time to demonstrate that the CBO can work together with the financial services industry to create an effective national financial services ombudsman that would provide comprehensive coverage to all consumers. With support from the Minister of Finance and parliamentarians, we believe that we can reinvent the CBO as a comprehensive financial services ombudsman.

The Chairman: In paragraph (a) of recommendation 80, the criteria for independence are laid down by the task force. It makes the following points: First, your office should report to parliament; second, your board should have a majority of independent directors — and as I understand what you have said, it now has that; third, the board would appoint the ombudsman — and it is my understanding that that now happens; fourth, the board would approve funding arrangements — and it is my understanding that the board does that; and, fifth, the terms of reference and policy issues would also be determined by the board — and I understand that that is also the case.

In fact, in respect of paragraph (a) of recommendation 80, there are only two things that do not now happen: the directors are not appointed by the minister and you do not report to Parliament. However, presumably that would be easy to do, because in reality Parliament in this case would mean the Senate Banking Committee and the House of Commons Finance Committee, and presumably there could be a bylaw for that, or we could decide to call you every year. As to issue of the board of directors being appointed by the Minister of Finance, as I understand what you said, the independent directors now appoint the other independent directors. Is that right?

Ms Brown: That is correct.

The Chairman: So the financial services industry has no way of influencing the appointment of independent directors?

Ms Brown: That is correct.

The Chairman: It seems to me other than that slight nuance of the Minister of Finance picking the independent directors versus them picking themselves down the road, you have in effect satisfied all the conditions of paragraph (a). Am I correct?

Ms Brown: That is correct.

Senator Callbeck: My question relates to the legislation that was proclaimed not very long ago by the federal government regarding tied selling. It is my understanding that, if people feel that they have been subjected to tied selling, they can now go to OSFI; is that correct?

Mr. Lauber: I believe that is the recommendation.

Senator Callbeck: So you are not involved at all now?

Mr. Lauber: That is an interesting question. We have taken tied selling complaints from the time we started dealing with consumer issues. If you adopted the recommendations of the MacKay task force and OSFI was involved — and we have

Mme Brown: Je voudrais clore notre exposé par un message. Nous vous demandons de nous accorder le temps de démontrer que l'OBC peut travailler de concert avec le secteur des services financiers pour mettre sur place un mécanisme d'ombudsman national des services financiers, offrant ainsi à tous les consommateurs une protection intégrée. Avec l'appui du ministre des Finances et des parlementaires, nous croyons être en mesure de réinventer l'OBC pour en faire un mécanisme d'ombudsman pour l'ensemble du secteur des services financiers.

Le président: Au paragraphe a) de la recommandation 80, le groupe de travail énonce les critères garantissant l'indépendance. Ils sont au nombre de cinq: premièrement, votre bureau devrait répondre de ses activités au Parlement; deuxièmement, votre conseil devrait être composé en majorité d'administrateurs indépendants — j'ai cru comprendre que c'était maintenant le cas; troisièmement, c'est le conseil qui devrait nommer l'ombudsman — et je crois savoir que c'est désormais le cas; quatrièmement, c'est le conseil qui devrait approuver les dispositions relatives au financement; cinquièmement, le mandat et les politiques devraient être établis par le conseil — et je crois que, là aussi, c'est le cas.

Par conséquent, en ce qui concerne le paragraphe a) de la recommandation 80, il n'y a que deux critères qui ne sont pas encore satisfaits: les administrateurs ne sont pas nommés par le ministre et vous ne répondez pas de vos activités au Parlement. Toutefois, cela ne semble pas poser de difficulté puisque le Parlement, en l'occurrence, c'est le comité sénatorial permanent des banques et du commerce, et il suffirait de modifier les règlements, ou bien nous pourrions vous convoquer chaque année. Pour ce qui est de la nomination des administrateurs par le ministre des Finances, si j'ai bien compris, vous nous avez dit que les administrateurs indépendants nomment maintenant les autres administrateurs indépendants. C'est bien cela?

Mme Brown: C'est bien cela.

Le président: Ainsi le secteur des services financiers n'influe aucunement sur la nomination des administrateurs indépendants?

Mme Brown: Tout à fait.

Le président: Donc, à part la légère différence qu'il y a entre la nomination des administrateurs indépendants par le ministre des Finances et la nomination des administrateurs indépendants par leurs pairs, vous avez satisfait toutes les conditions énoncées au paragraphe a). Ai-je raison?

Mme Brown: Tout à fait.

Le sénateur Callbeck: Ma question a trait à la loi que le gouvernement fédéral a proclamée il n'y a pas très longtemps et qui concerne les ventes liées. Si je comprends bien, s'il y a des gens qui croient avoir été soumis à des ventes liées, ils peuvent faire des démarches auprès du BSIF, n'est-ce pas?

M. Lauber: Je crois que telle est le sens de la recommandation.

Le sénateur Callbeck: Vous n'intervenez donc pas actuellement à cet égard?

M. Lauber: C'est une question intéressante. Nous avons reçu des plaintes relatives aux ventes liées quand nous avons commencé à nous occuper de questions touchant les consommateurs. Si vous adoptiez les recommandations du groupe discussed what we do — I do not think we would change anything for the moment.

If, for example, a customer has a complaint against a bank, he is directed to the complaints section of the bank; he would end up at the ombudsman's office, and presumably the ombudsman would attempt to resolve the issue. If not, the customer would come to our office; we would review it and make a recommendation, if we felt that it was appropriate; we would then tell the customer, "You have a choice. This is in the legislation; this is in the Bank Act; you have the right to go to OSFI."

But I think nothing is really changed, in that the bank wants the opportunity to deal with the complaint, and solve it if it can, and satisfy the customer. As we are the independent body, the customer should have the right to come to us since we can provide redress — and I doubt that OSFI can provide redress to the customer. Most people want something out of it personally; they are not looking to see the institution punished.

Senator Callbeck: They still go through the same process?

Mr. Lauber: They do not have to, but the process is available for them.

Senator Callbeck: They could go directly?

Mr. Lauber: That is correct.

Senator Callbeck: Do you have figures on how many complaints you had last year?

Mr. Lauber: On tied selling?
Senator Callbeck: Yes.

Mr. Lauber: When I appeared before the House of Commons Finance Committee at the end of March, I told the committee that we had received six complaints on tied selling; one had not been investigated and the others were not tied selling. That was my evidence to the House back in the spring.

Senator Callbeck: You say six?

Mr. Lauber: There were six that came to our office as formal complaints. We had other people calling and asking for information, but in terms of complaints we had had six at that point. Since the end of April, when tied selling has not been in the media, I do not think we have had any calls other than one which I received last week.

Senator Callbeck: Why do you feel you have so few? Certainly this is an issue that comes up time and time again.

Mr. Lauber: I cannot comment on that, unfortunately; we are an appeal level and all we know is what comes to us; we know the people who come to us and that is all. About 40 per cent of Canadians know we are here; that is a high number. The bank ombudsman tells people that they have the right to appeal to our office. I do not know why.

de travail MacKay et que le BSIF était concerné — et nous avons discuté de cette possibilité —, je ne crois pas que nous changerions quoi que ce soit pour l'instant.

Si, par exemple, un client porte plainte contre une banque, il est d'abord dirigé vers le service des plaintes de la banque; il aboutira probablement au bureau de l'ombudsman, et l'ombudsman va vraisemblablement essayer de résoudre le différend. Sinon, le client se présentera à notre bureau; nous examinerons son cas et le cas échéant, nous ferons une recommandation; nous dirons au client ceci: «Vous avez le choix. C'est inscrit dans la loi; c'est inscrit dans la Loi sur les banques; vous avez le droit de faire appel au BSIF.»

Mais il n'y a rien de nouveau dans tout cela, selon moi: la banque est disposée à traiter la plainte et, si possible, à régler le différend à la satisfaction du client. Étant donné que nous sommes un organisme indépendant, il paraît tout à fait normal que le client ait le droit de faire appel à nos services puisque nous sommes en mesure de lui donner satisfaction — et je doute que le BSIF puisse en faire autant. La plupart des gens entendent d'abord défendre leurs intérêts personnels; ils ne cherchent pas à punir l'institution en cause.

Le sénateur Callbeck: Ils empruntent encore le même processus?

M. Lauber: Ils n'y sont pas forcés mais, oui, c'est une possibilité.

Le sénateur Callbeck: Ils pourraient s'y rendre d'eux-mêmes?

M. Lauber: Parfaitement.

Le sénateur Callbeck: Possédez-vous des données sur le nombre de plaintes que vous avez reçues l'an dernier?

M. Lauber: Relativement aux ventes liées?

Le sénateur Callbeck: Oui.

M. Lauber: Quand j'ai comparu devant le comité des finances de la Chambre des communes à la fin de mars, j'ai déclaré que nous avions reçu six plaintes concernant les ventes liées; l'une d'entre elles n'a pas été étudiée et les autres étaient non fondées. Voilà les faits que j'ai signalés à la Chambre au printemps.

Le sénateur Callbeck: Vous avez dit six?

M. Lauber: Six plaintes en bonne et due forme sont parvenues à notre bureau. D'autres personnes ont appelé et ont demandé des renseignements, mais pour ce qui est des plaintes, nous en avons reçu six jusqu'ici. Depuis la fin d'avril, alors que le phénomène des ventes liées ne faisaient pas les manchettes, je ne crois pas que nous ayons reçu d'autres appels que celui de la semaine dernière.

Le sénateur Callbeck: Pourquoi, selon vous, y en a-t-il si peu? C'est sûrement une question qui se pose de temps à autre.

M. Lauber: Je ne peux malheureusement pas me prononcer là-dessus; nous constituons un niveau d'appel et nous ne connaissons que ce qui parvient jusqu'à nous; nous connaissons les gens qui viennent nous voir et rien de plus. Environ 40 p. 100 des Canadiens connaissent notre existence; c'est beaucoup. L'ombudsman bancaire informe les gens qu'ils ont le droit de faire appel à nos services. Je ne sais pas pourquoi.

Senator Callbeck: So are there ways that we could make the ombudsman more consumer friendly?

Mr. Lauber: I think we are very consumer friendly.

Senator Callbeck: In the MacKay report, it mentions that 16 per cent of people who were polled felt that they had been subjected to tied selling; yet the complaints do not seem to be coming through the system.

Mr. Lauber: Perhaps people are not addressing their complaints to the institution; or perhaps they are not escalating them, in the sense that they are not taking them to the ombudsman's office. I do not know. We only see what we see.

Senator Callbeck: If we look at the complaints you received last year, I would like to know how many you received, how many you made recommendations on, and how many of those recommendations were carried out by the banks.

Mr. Lauber: We work on an October year-end at this point. Last year, ending in 1997, we handled just under 100 complaints. We resolved about 40 per cent of those in favour of the customer, and all of our recommendations were followed by the banks. To date, every recommendation we have issued has been followed by the bank; that has not been the question. This year we are running at double that number, and we have resolved to date about 25 per cent in favour of the customer.

Senator Callbeck: So there were 100 last year and 40 where you made recommendations. What about the other 60; are any of those still being worked on?

Mr. Lauber: When I talked about the ones we resolved, I meant that they were cases where decisions had been made. Of the 100 per cent we made decisions on, 40 per cent of the ecisions were in favour of the customer; we were recommending that the bank do something for the customer. That is a very high percentage; 40 per cent is very high.

Senator Tkachuk: I am interested in the same information as Senator Callbeck. To be a little more specific, you mentioned that you will handle 200 investigations this year, of which 20 per cent will be small business complaints. I assume the rest would be personal banking problems?

Mr. Lauber: Personal banking.

Senator Tkachuk: Is there any trend? Is there anything in that 20 per cent or the 80 per cent that is dominant? What type of complaints do you receive?

Mr. Lauber: In small business, credit is the big issue; probably 60 per cent of complaints in the small business area will be credit. In the personal area, it is much more spread out. Currently, in the last while I have been receiving a lot of complaints on the transfer of RRSPs and the time it takes to transfer RRSPs. Amazingly, we have quite a few complaints from people who lost track of their money 10 or 15 years ago and the bank does not have any records of that. That is a difficult one. There are all manner of transactional issues. There are mortgage issues — anything that anyone has to do with a bank. We deal with some investment issues, with both full-service brokers and discount brokers. We deal with quite a few trading-type problems with discount brokers.

Le sénateur Callbeck: Il existe donc des façons de rendre l'ombudsman plus convivial pour les consommateurs?

M. Lauber: Je crois que nous sommes très conviviaux.

Le sénateur Callbeck: Le rapport MacKay mentionne que 16 p. 100 des personnes sondées estiment avoir été assujetties à des ventes liées; or, les plaintes ne semblent pas suivre.

M. Lauber: C'est peut-être que les gens n'adressent pas leurs plaintes à l'institution; ou qu'ils ne les adressent pas au niveau voulu, c'est-à-dire au bureau de l'ombudsman. Je ne sais pas. Nous ne voyons que ce que nous voyons.

Le sénateur Callbeck: Si on s'en tient aux plaintes de l'année dernière, j'aimerais savoir combien vous en avez reçu, combien d'entre elles ont fait l'objet de recommandations et combien de recommandations ont été suivies par les banques.

M. Lauber: À l'heure actuelle, notre exercice se termine en octobre. L'année dernière, à la fin de 1997, nous avons traité un peu moins de 100 plaintes. Nous avons réglé environ 40 p. 100 d'entre elles à la satisfaction du client, et l'ensemble de nos recommandations ont été suivies par les banques. Jusqu'ici, toutes les recommandations que nous avons formulées ont été suivies; là n'est pas la question. Cette année, ce nombre a doublé et jusqu'ici nous en avons réglé 25 p. 100 à la satisfaction du client.

Le sénateur Callbeck: Il y en a eu donc 100 l'année dernière, dont 40 ont fait l'objet de recommandations. Qu'est-il advenu des 60 autres; certaines d'entre elles sont-elles en cours de traitement?

M. Lauber: Quand j'ai parlé de celles que nous avons réglées, je voulais dire les cas qui ont débouché sur des décisions. Sur tous les cas sur lesquels nous nous sommes prononcés, 40 p. 100 étaient favorables au client; nous avons recommandé que la banque fasse quelque chose pour le client. C'est un pourcentage très élevé; 40 p. 100 c'est énorme.

Le sénateur Tkachuk: Je m'intéresse à la même question que le sénateur Callbeck. J'aimerais avoir des précisions. Vous avez dit avoir procédé à 200 enquêtes cette année, dont 20 p. 100 avaient trait à des plaintes émanant de petites entreprises. Il devait s'agir de problèmes bancaires d'ordre personnel dans les autres cas?

M. Lauber: Des problèmes bancaires d'ordre personnel.

Le sénateur Tkachuk: Y a-t-il une tendance qui se dégage? Ou bien 80 p. 100 des cas se ressemblent-ils? Quel type de plaintes recevez-vous?

M. Lauber: Dans le secteur de la petite entreprise, le crédit constitue le grand problème. Environ 60 p. 100 des plaintes émanant des petites entreprises ont trait au crédit. Dans le secteur des particuliers, c'est encore plus répandu. Ces derniers temps, j'ai reçu beaucoup de plaintes concernant le transfert de REER, notamment la lenteur des transactions. Ce qui est plutôt étonnant, c'est le grand nombre de plaintes de gens qui ne savent plus ce qu'il est advenu de l'argent qu'ils ont déposé à la banque il y a 10 ou 20 ans et dont celle-ci n'a conservé aucune trace. C'est très compliqué. Il y a toute sorte de problèmes liés aux transactions. Il y a aussi les problèmes liés aux hypothèques — tout ce qu'il faut faire auprès d'une banque. Nous traitons certains cas relatifs aux

Senator Tkachuk: When you say that the issue is one of credit, are people coming to you because they have been turned down? Take me through the procedure. Is it because someone is turned down for a loan?

Mr. Lauber: The most difficult cases are in the small business sector. Even in the personal sector the complaints are not so much related to the availability of credit as to the withdrawal of credit. The complaints are from businesses that are in trouble, individuals that are in trouble on loans and credit cards, people whose loans are being called.

Senator Tkachuk: Such as a line of credit?

Mr. Lauber: A line of credit, a mortgage, a business loan.

Senator Tkachuk: If, for instance, a bank in Saskatoon or Vancouver calls a businessman to say, "Your line of credit is gone; you have two weeks to pay," what happens then? And sometimes they are given only two days to pay. What happens then? What is the process for the consumer? I am trying to get an idea of whether it is a difficult process. For example, if it has happened right now to a customer and he is not happy with what is happening, what is the process that that person will take to get to you?

Mr. Lauber: To start with, nothing ever happens that quickly in the first instance. Are you talking about small business or consumer issue?

Senator Tkachuk: The issue is the same.

Mr. Lauber: It really is. Small business is perhaps a little easier, a little better. On the small business issue, there will be a buildup to the calling of the loan, and the loan then will be called. There will be a minimum of two weeks given — that is in their code of conduct. Usually it is longer than that, being something more appropriate to allow time for the business to find other alternatives and restructure.

If the business feels it is being dealt with poorly — after all, for many it is perfectly justified — but if they feel they are being dealt with poorly and their situation has not been properly evaluated, they would normally approach the ombudsman office of the bank, or they could come to our office and we would refer them back to the bank. The bank ombudsman would do an investigation of the circumstances; he would determine whether the process had been handled fairly and whether a complete and accurate assessment of the loan situation had been made and he would then form an opinion. If the customer comes to us, we basically repeat that.

The first thing we would normally do is stop the process. We would say to the bank, while we take a look at this please stop advancing this process. We will take a look at this issue based on the fairness of the situation. Is the process working properly? Is the customer being treated fairly? Has there been good

investissements, tant en ce qui concerne les courtiers traditionnels que les courtiers à escompte. Nous avons également pas mal de problèmes en matière de transaction avec les courtiers à escompte.

Le sénateur Tkachuk: Quand vous parlez du problème concernant le crédit, les gens viennent-ils vous voir parce que leurs demandes ont été rejetées? Renseignez-moi sur la procédure. Est-ce parce que quelqu'un s'est vu refuser un prêt?

M. Lauber: Les cas les plus difficiles sont ceux que l'on trouve dans le secteur de la petite entreprise. Même dans le secteur des particuliers les plaintes ne portent pas tant sur la disponibilité du crédit que sur le retrait d'un crédit. Les plaintes proviennent d'entreprises qui ont des ennuis, de particuliers qui ont des ennuis avec des prêts et des cartes de crédit, de gens à qui on demande de rembourser leurs prêts.

Le sénateur Tkachuk: Une marge de crédit par exemple?

M. Lauber: Une marge de crédit, une hypothèque, un prêt à l'entreprise.

Le sénateur Tkachuk: Si, par exemple, une banque de Saskatoon ou de Vancouver appelle un homme d'affaires et lui dit: «Vous n'avez plus de marge de crédit; vous avez deux semaines pour rembourser», que se passe-t-il? Parfois même on n'accorde que deux jours. Qu'advient-il alors? J'essaie de me faire une idée de la complexité de la chose. Disons que ça vient tout juste d'arriver à un client et que celui-ci n'est pas très heureux de la situation, comment peut-il vous joindre?

M. Lauber: Pour commencer, ça n'arrive jamais aussi brusquement. Est-il question d'une petite entreprise ou d'un consommateur?

Le sénateur Tkachuk: L'enjeu est le même.

M. Lauber: En effet. C'est peut-être un peu plus facile, un peu mieux dans le secteur de la petite entreprise. Dans ce cas, il y aura accumulation de faits susceptibles d'entraîner une demande de remboursement du prêt, puis le remboursement du prêt sera demandé. Il y aura un délai d'au moins deux semaines — c'est inscrit dans leur code de conduite. C'est généralement plus long encore, de façon à accorder suffisamment de temps à l'entreprise pour trouver d'autres solutions et procéder à une restructuration.

Si l'entreprise estime qu'elle n'est pas traitée comme il faut — après tout, pour bon nombre c'est tout à fait approprié — et que sa situation n'a pas été évaluée comme il se doit, son propriétaire ira normalement voir l'ombudsman de la banque ou viendra nous voir et nous le dirigerons vers la banque. L'ombudsman de la banque examinera la situation; il déterminera si le traitement accordé a été équitable et si une évaluation approfondie et rigoureuse de la situation du prêt a été effectuée, afin de se former une opinion. Si le client vient nous voir, nous procéderons passablement de la même manière.

Notre intervention aura généralement pour effet immédiat de mettre un terme au processus. Nous demanderons à la banque d'interrompre le processus pendant que nous examinons la situation. Nous nous pencherons sur l'équité de la situation. Le processus fonctionne-t-il bien? Le client est-il traité

communication with the customer? Have they been given alternatives for a form of financing? Have they been provided with guidance and advice? That is all in the bank's code of conduct and we will make sure that it has provided that information. We would stop the process to give us time to look at it.

We review it and express an opinion and make a recommendation to the bank, if we feel it should take some course of action other than pursuing its collection of the money. If the company is clearly insolvent and the bank has been proceeding properly and has followed its responsibility to the customer, we will not stop the process.

Senator Tkachuk: What happens if you find that the bank has not behaved properly?

Mr. Lauber: We make a recommendation for a appropriate course of action, which may be to give them six months to restructure; it may be, "You are all wrong; we feel you should continue the credit." But usually it will end up being, "Give them time to restructure and rearrange; work with them to rebuild their company."

Senator Tkachuk: You mentioned that 40 per cent of people know about the ombudsman; is that right?

Mr. Lauber: Yes.

Senator Tkachuk: I find that difficult to believe. But polls are polls.

Mr. Lauber: In the Ekos survey that the task force commissioned, you will find that in the research papers all the information is there. The survey shows that 20 per cent of the people were very aware of the ombudsman and 19 per cent of the people were somewhat aware. Our contention is that in a process like ours it is a back-of-the-mind issue. If you have any level of awareness and you have a problem you will find out about the process, and that is all they need to know. I did discuss this when I saw that in the report. I did call Fred Gorbet and he concurs with the manner in which we are interpreting the data.

Senator Tkachuk: It would not be because it seems that there is an ombudsman for everything these days?

Mr. Lauber: It could be. But as long as they believe there is an ombudsman and they have a problem they will find out about the system. There is an ombudsman in the automotive industry. They do not call it that, but if I have a car problem I will find out about it.

Senator Kenny: What you have described to us hits the points fairly well, but I want to underline the remarks of the chairman in relation to the ombudsman coming before this committee and the one in the other place as a means of reporting to Parliament. That is the logical place for you folks to come on an annual basis. The committee should give that further consideration as to a route to follow.

équitablement? Les communications avec le client ont-elles été bonnes? Lui a-t-on offert une autre forme de financement? Lui a-t-on prodigué des conseils? Tout cela est inscrit dans le code de conduite des banques et nous nous assurerons que la banque a fourni tous ces renseignements. Nous interromprons le processus afin de pouvoir y jeter un coup d'oeil.

Nous l'examinerons, exprimerons un avis et formulerons une recommandation à la banque, si nous estimons qu'il y a autre chose à faire que de la laisser percevoir son dû. Si l'entreprise est tout à fait insolvable et que la banque a agi correctement et a rempli ses obligations avec le client, nous ne bloquerons pas le processus.

Le sénateur Tkachuk: Qu'advient-il si vous estimez que la banque n'a pas bien agi?

M. Lauber: Nous ferons une recommandation, nous proposerons un plan d'action. Il pourrait s'agir d'accorder un délai de six mois, le temps nécessaire pour que l'entreprise puisse procéder à une restructuration. On peut également dire à la banque: «Écoutez, vous avez tort; nous croyons que vous devriez maintenir le crédit.» Mais le plus souvent, ça se termine par ces mots: «Accordez-leur le temps de se restructurer; aidez-les à remettre leur société à flot. »

Le sénateur Tkachuk: Vous avez dit que 40 p. 100 des gens savent ce qu'est l'ombudsman, n'est-ce pas?

M. Lauber: Oui.

Le sénateur Tkachuk: J'ai du mal à le croire. Mais les sondages sont les sondages.

M. Lauber: Les résultats du sondage Ekos que le groupe de travail avait commandé, vous les trouverez dans les documents de recherche fournis. Selon cette étude, 20 p. 100 des personnes interrogées étaient parfaitement au courant de ce qu'est l'ombudsman et 19 p. 100, un peu. Nous estimons que dans un processus comme le nôtre, l'important, c'est de savoir que ça existe au cas où il faudrait y recourir. Si vous êtes un peu au courant et que vous avez un problème, vous savez qu'il y a un processus de prévu, et c'est ce qui importe. J'en ai discuté quand j'en ais pris connaissance dans le rapport. J'ai appelé Fred Gorbet et il a confirmé notre interprétation des données.

Le sénateur Tkachuk: Ne serait-ce pas parce qu'il semble y avoir un ombudsman pour tout ces jours-ci?

M. Lauber: C'est possible. Mais dans la mesure où les gens sont au courant de l'existence d'un ombudsman, s'ils ont un problème, ils sauront quoi faire. Il y a un ombudsman dans l'industrie automobile. Il ne porte pas ce nom-là, mais si j'ai un problème avec ma voiture, je saurai où le trouver.

Le sénateur Kenny: Ce que vous nous avez décrit jusqu'ici semble parfait, mais je voudrais revenir sur les propos du président quant à la comparution de l'ombudsman devant ce comité et celui de l'autre Chambre comme moyen de rendre des comptes au Parlement. Il est tout à fait logique que vous vous présentiez dans cette enceinte chaque année. Le comité devrait y songer sérieusement.

I want to pursue the issue that my colleagues have been dealing with. Very simply, 200 investigations a year does not strike me as being a reasonable level, given the amount of static we are hearing about the banking community. Your response that 40 per cent of Canadians know you exist does not solve the problem. It does not answer the question for me, at least. There is something missing in this picture and I would like you to think about it and give us a response.

If there is this high level of concern among Canadians about the banking process and you are only receiving 200 investigations a year, what is wrong with your process? Why do people not know about you? Why are they not coming to you? Is it something to do with the way you are marketing? Is it something to do with the lack of public confidence in your institution? Help us out.

Mr. Lauber: Let us take it from the ground up. Sixteen per cent of the people have a problem with their institution. It could be anything; it could be a transactional problem that is easily fixed. The banks have a number of levels for dealing with that dispute. It is dealt with in your branch. You then go to complaints groups within the bank, which are volume oriented departments that deal with customer complaints and attempt to resolve them. From there you go to the internal bank ombudsman. The bank ombudsman I regard as a boutique issue. The issues that should be going to the bank ombudsman are really the issues that are tough, unusual or specialized that are not handled properly or cannot be handled by the complaints department. I do not see them as a volume department.

Last year about 3,000 people, in the aggregate, dealt with the bank ombudsman. That is a lot of complaints. The bank ombudsman, I believe, resolved 60 per cent or 70 per cent of the customers' complaints, either fully or partially. The remaining 1,500 or 1,600 people, whose problems were not fully resolved by the bank ombudsman, have the option of coming to our office. This year 1,200 hundred people will call our office. Many of those will be out of that population. Some of them call us and we refer them back to the bank, but 200 go to complaints. It is a large number.

To give you a comparison, the British ombudsman in his present role has been receiving something like 10,000 calls a year. Last year 600 files went to investigation in the U.K. I am sure the environment is not all that different there. They start with 10,000. The difference in the U.K. is that they market themselves as the place to call. What I market is a process. If you have a problem, you approach your bank ombudsman then you come to our office. That is why we are not getting huge numbers calling our office; they are going to the appropriate place; they are going to the bank.

The internal bank ombudsman is a feature we have in Canada that does not exist anywhere else, and it is a strong and very

Je vais maintenant approfondir un autre dossier que mes collègues ont abordé. Je vais être franc: 200 enquêtes par an ne me semble pas un nombre raisonnable quand on songe à tout ce que l'on sait sur les problèmes que le public a avec les banques. Et votre réponse selon laquelle 40 p. 100 des Canadiens connaissent votre existence n'est pas la solution au problème. Ce n'est pas à tout le moins une réponse qui me satisfait. Il manque des éléments au tableau et j'aimerais que vous y songiez et nous fournissiez une réponse.

Si les Canadiens sont à ce point préoccupés face au processus bancaire et que vous ne recevez que 200 plaintes par an, qu'est-ce qui cloche dans votre système? Pourquoi les gens ne sont-ils pas au courant de votre existence? Pourquoi ne viennent-ils pas vous voir? Cela a-t-il quelque chose à voir avec votre façon de faire connaître vos services? Est-ce un manque de confiance du public envers votre institution? Aidez-nous à comprendre.

M. Lauber: Reprenons au début. Seize pour cent des gens ont un problème quelconque avec leur institution. Ce peut être un problème de transaction qui peut être réglé facilement. Il existe plusieurs paliers pour régler ce genre de différend: d'abord, la succursale; ensuite, le contentieux chargé d'examiner les plaintes en nombre, enfin l'ombudsman de la banque, dont je décrirai le rôle comme étant de s'occuper des plaintes individuelles à caractère particulier. Les plaintes auxquelles il devrait avoir affaire devraient concerner des problèmes complexes, inhabituels ou très spéciaux qui ne sont pas du ressort du contentieux de la banque. L'ombudsman bancaire ne traite pas les plaintes en nombre.

L'an dernier, environ 3 000 personnes au total ont eu affaire à l'ombudsman de leur banque. C'est beaucoup de plaintes. Soixante à soixante-dix pour cent des plaintes de la clientèle ont été, je crois, entièrement ou en partie réglées par l'ombudsman de la banque. Les personnes — entre 1 500 et 1 600 — dont les plaintes n'ont pu être entièrement réglées par l'ombudsman de la banque ont la possibilité de s'adresser à notre organisation. Cette année, 1 200 personnes, dont plusieurs parmi celles qui précèdent, s'adresseront à nous. Certaines personnes qui nous appellent sont renvoyées à leur banque. Nous retenons 200 plaintes, ce qui est beaucoup.

À titre de comparaison, en Grande-Bretagne, l'ombudsman reçoit quelque 10 000 plaintes par an. L'an dernier, il a enquêté sur 600 dossiers. Je suis sûr que la situation n'est pas tellement différente ici. En Grande-Bretagne, ça commence avec 10 000 plaintes. La différence, là-bas, c'est que l'ombudsman commercialise ses services en tant qu'organisme auquel s'adresser en cas de problème. Ce que je commercialise, moi, c'est un processus. Si vous avez un problème, vous vous adressez d'abord à l'ombudsman de votre banque, ensuite vous venez nous voir. C'est pourquoi les gens qui nous appellent ne sont pas tellement nombreux, parce qu'ils s'adressent à la banque, qui est l'endroit approprié.

L'ombudsman de la banque est particulier au Canada, il n'en existe nulle part ailleurs, c'est un très bon trait de notre système.

desirable feature of our system. The Australian ombudsman, who has a very successful operation there, would love to have the internal bank ombudsman.

Senator Kenny: Mr. Lauber, I seems to me that the volume of complaints that the bank ombudsman deals with is relatively low given the number of customers, and the volume of complaints or investigations that you deal with is also relatively low. If I hear you correctly, you are saying that the system is working, that there really are not many problems, that people do not have concerns of the order of magnitude that they appear to have.

You did not state this, but it seems to me that the natural extension of what you did say would be that, while 16 per cent of bank customers are unhappy, they are unhappy because perhaps service charges are too high, or the lineups are too long, or their branch is inconvenient; but those are not really the sorts of problems that you could address anyway. Is that the message you are giving us?

Mr. Lauber: I really was not focused on that, but that could well be, if those people were in the 16 per cent. For instance, we do not deal with general service charges that apply to every customer of the bank. We deal with specialized situations. We receive a lot of letters. I mentioned that 1,200 people will contact us this year; that number includes people writing us about bank closures, about tellers, about slack teller service, and all those issues, and they presumably are in that 16 per cent.

Senator Kenny: Perhaps you could take another run at my final question, because I am trying to get a clearer picture of the dimensions of unhappiness with the banking system.

On the one hand, consumer advocates come before us and tell us about a range of problems that the banks are unresponsive to; on the other hand, the banks come to us and say, "Everything is okay. Be happy. Look at the low level of complaints that the ombudsman is receiving."

Something does not fit right in the picture being drawn for the committee. What is it that we are missing? What part of the puzzle am I not understanding in order to know why there is this great perception of unhappiness with the institution, and yet you, who are charged with dealing with the most serious problems, say, "No. It is working well. The level of complaints is appropriate. We are resolving 40 per cent in favour of the customer. That is very high. It is okay, committee. Relax."

Mr. Lauber: I do not know whether I can give you any comfort in that. We are a small operation dealing with what comes to us. Our responsibility, and what we have worked hard on, is making sure that people are aware that we are here and that the help is here if they need it.

I read the newspapers. I read the clipping packages and I hear all the noise out there about difficulties, and people do call me complaining. I cannot account for the numbers. I am quite

En Australie, l'ombudsman, dont les services sont très recherchés, serait très heureux qu'il y ait un ombudsman dans les banques.

Le sénateur Kenny: Monsieur Lauber, il me semble que le nombre de plaintes dont traite l'ombudsman de la banque est relativement faible par rapport au nombre de clients, et que le nombre de plaintes sur lesquelles vous enquêtez l'est aussi. Si je comprends bien, vous dites que le système marche, qu'il n'y a pas vraiment de problèmes, que les gens n'ont pas de problème de l'ampleur qu'ils semblent avoir.

Vous ne l'avez pas dit, mais il me semble que la conclusion que l'on peut naturellement tirer de ce que vous avez dit, c'est que16 p. 100 de la clientèle est mécontente, peut-être parce que les frais d'administration sont trop élevés, que les queues sont trop longues ou que leur succursale présente des inconvénients, mais ce ne sont pas là des problèmes que vous pouvez régler de toute façon. Est-ce ce que vous voulez nous faire comprendre?

M. Lauber: Ce n'est pas ce genre de problèmes que je visais, mais ça pourrait l'être, si les personnes qui se plaignent de ce genre de problèmes faisaient partie des 16 p. 100. Par exemple, nous ne traitons pas des frais d'administration généraux qui s'appliquent à chaque client. Nous traitons de cas particuliers. Nous recevons beaucoup de lettres. J'ai dit que 1 200 personnes s'adresseront à nous cette année, certaines pour se plaindre de la fermeture d'une banque, d'autres de négligence de la part des caissiers, d'autres d'autres problèmes, et que ces personnes feront probablement partie ce ces 16 p. 100.

Le sénateur Kenny: Peut-être pourriez-vous revenir un peu là-dessus, parce que j'essaie de me faire une idée précise de l'ampleur du mécontentement qui existe à l'égard du système bancaire.

D'un côté, le défenseur du client nous parle de toute une série de problèmes face auxquels les banques ne font rien, de l'autre, les banques disent: «Tout va bien. Ne vous en faites pas. Regardez le petit nombre de plaintes que reçoit l'ombudsman.»

Il y a quelque chose qui cloche dans le tableau qu'on dresse au comité. Qu'est-ce qui ne va pas? Qu'est-ce que je ne saisis pas qui pourrait m'aider à comprendre d'où vient cette perception que les gens sont mécontents des institutions financières? Vous, qui êtes chargé de traiter des problèmes les plus importants, vous nous dites: «Non, tout va bien. Le nombre des plaintes n'est pas tellement élevé. Nous réglons 40 p. 100 des problèmes à la satisfaction du client. C'est une proportion très élevée. Tout va bien. Ne vous en faites pas.»

M. Lauber: Je doute de pouvoir vous rassurer. Nous sommes un petit service et traitons des problèmes qui nous sont soumis. Notre responsabilité, et nous faisons tout pour cela, est de veiller à ce que les gens sachent que nous existons et que nous pouvons les aider en cas de problème.

Je lis les journaux. Je lis les coupures de journaux, j'entends parler de problèmes autour de moi, et des gens m'appellent pour se plaindre. Ce n'est pas de ma faute si peu de gens appellent. Je satisfied that people are aware that we exist. Generally speaking, there is, I am sure, a good awareness that we exist.

For instance, on the awareness side, which seems important here, the U.K. ombudsman has eight financial sectors where ombudsmen have existed for 12 to 14 years, and a survey of their awareness level shows 46 per cent after 12 years; here, after two years, we are at 40 per cent. That is a very high percentage of awareness for something that is relatively obscure because most people do not have problems with their banks. Those who do, however, have a process to deal with it.

Senator Angus: Mr. Lauber, I would like to ask a couple of questions to determine what type of person becomes an ombudsman. I can remember the days when this Scandinavian institution first entered this nation; it was in the last days of my career in law school and had something to do with the process of naming the first Quebec ombudsman.

I agree with your point about this not being a watchdog, not being a regulator, but rather a sort of alternative dispute resolution process. I hesitate to call it "quasi-judicial," but it gets close to that, does not it not?

Mr. Lauber: Not really. That is what we are trying to avoid. We are trying to be open, accessible, informal — using that in the correct context, as against being legalistic and structured. There are no lawyers. No offence to counsel, but we do not want lawyers in the process.

The Chairman: That is one line that will probably get a huge degree of support from some of us around this table.

Senator Austin: Surely there is an ombudsman that we lawyers can complain to.

Mr. Lauber: If you are a customer of the bank we would be happy to deal with you.

Senator Angus: I can see why you do not want lawyers.

Mr. Lauber: It would be expensive for the customer. The approach is that the customer can come to us unrepresented and unadvised and explain the process or the problem. We will investigate it. We will investigate the bank's side. We will bring them together, if that is relevant. We will talk to them and we will try to sort it out. Once again, our mandate is fairness and not legality.

Senator Angus: I understand that. We have a process in Quebec called the Small Claims Court where a lot of the same criteria apply. The concept is quite clear. However, I am still interested in the anatomy of an ombudsman. You categorize yourself in the document as a small business person from Vancouver, and as "not a banker" and as "not a lawyer."

Ms Brown: That is right.

suis convaincu que les gens savent que nous existons. En général, je suis sûr que beaucoup de gens sont au courant de notre existence.

Pour ce qui est d'être au courant de notre existence, ce qui semble être important ici, je signale qu'au Royaume-Uni, huit secteurs financiers ont un ombudsman depuis 12 ou 14 ans. Selon une enquête, 46 p. 100 des gens sont au courant de leur existence au bout de 12 ans. Ici, la proportion des gens qui sont au courant de notre existence est de 40 p. 100 après deux ans. C'est une très forte proportion pour une chose relativement obscure étant donné que la plupart des gens n'ont aucun problème avec leur banque. Toutefois, ceux qui en ont disposent d'un mécanisme auquel ils peuvent avoir recours.

Le sénateur Angus: Monsieur Lauber, je voudrais vous poser quelques questions afin de déterminer quel genre de personne devient ombudsman. Je me souviens de l'époque où cette institution scandinave a fait pour la première fois son apparition dans ce pays. C'était à la fin de ma carrière à la faculté de droit et cela avait un rapport avec la nomination du premier ombudsman au Québec.

L'ombudsman n'est ni un cerbère ni un organisme de réglementation, mais plutôt une sorte de mécanisme de règlement des différends, je suis d'accord. J'hésite un peu à qualifier ce mécanisme de quasi judiciaire, mais c'est à peu près ça, non?

M. Lauber: Pas vraiment. C'est ce que nous essayons d'éviter. Nous essayons d'être ouverts, accessibles, informels — entendez cela dans le bon sens, par opposition à légaliste et structuré. Il n'y a pas d'avocats. Soit dit sans les offenser, nous ne voulons pas d'avocats.

Le président: Certains autour de cette table vont fortement vous appuyer là-dessus.

Le sénateur Austin: Il existe sûrement un ombudsman auprès duquel nous, avocats, pouvons porter plainte.

M. Lauber: Si vous êtes un client de la banque, nous serons heureux de traiter avec vous.

Le sénateur Angus: Je comprends pourquoi vous ne voulez pas d'avocats.

M. Lauber: Ce serait trop cher pour le client. L'idée, c'est que le client puisse venir nous exposer le problème sans avoir besoin d'être représenté ou conseillé. Nous enquêterons. Nous enquêterons du côté de la banque. Nous confronterons le client avec la banque s'il le faut. Nous parlerons aux parties et essaierons de démêler le problème. Encore une fois, notre mandat c'est de rechercher l'équité, non pas de préjuger de ce que pourraient décider les tribunaux.

Le sénateur Angus: Je comprends. Il existe au Québec ce que nous appelons la cour des petites créances qui repose pas mal sur les mêmes critères. L'idée est très claire. Toutefois, je suis toujours curieux de savoir quel genre de personne devient ombudsman. Vous dites dans votre mémoire que vous êtes à la tête d'une petite entreprise de Vancouver, que vous n'êtes ni banquier ni avocat.

Mme Brown: C'est juste.

Senator Angus: Madam Chairman, if you want to add a comment here, please do, because, obviously, this being a new organization, it brings into question the whole issue of which comes first, the chicken or the egg, but I want to ask Mr. Lauber a specific question. Who appointed whom and who head-hunted whom? Perhaps you could tell us yourself. You are not a lawyer; you are not a CA.

Mr. Lauber: I am a CA. Senator Oliver: FCA.

Mr. Lauber: I was a partner of KPMG for 20 years. I spent another 10 years with that firm for a total of 30 years. Over my career, I was a specialist in anything from mining to securities, dealing with institutional accounts to large public companies; and while all of that took place, probably 50 per cent of my practice involved small-business people, including professionals, doctors, lawyers, manufacturers and trucking firms, and ranged from the hundreds of thousands of dollars in sales to \$25 million and \$30 million in sales of private companies. That was the backbone of my practice.

Ms Brown: Dr. Fraser Mustard and Holger Kluge of CIBC and I were the individuals who looked for and found —

Senator Angus: You were the search committee?

Ms Brown: Yes. Caldwell was the organization that did the search for us. They told us this was the biggest response that they had ever had.

Senator Angus: Do you mean in the number of applications?

Ms Brown: There was a huge number of applications.

Mr. Lauber: There were 800 applications.

Senator Angus: The salary must be good. I know those banks are pretty good on stock options, too.

Mr. Lauber: It does not pay as well as accounting.

Ms Brown: No, it does not. At that time our mandate was small business. Both Dr. Fraser Mustard and I have been involved in small business and we said that we wanted to be able to sit down with someone who did understand credit issues; that was important to us. We wanted to sit down with someone who could talk our language without having to bring legal representation. We wanted someone who could operate with a sense of immediacy. A concern of my colleagues and I who are small-business people is that sometimes the process takes too long, and we lose the opportunity to do what we wanted or we just give up and apply our energy elsewhere. We wanted something that was not costly, and it cost us nothing other than the investment of our time. We interviewed people. We spent quite some time at this. We were looking for someone who we felt that our colleagues or we would be comfortable sitting down with. We wanted someone who could understand what we wanted to accomplish. Michael Lauber certainly fit that profile. We said we did not want somebody with a bank allegiance, whether past or present. We felt that there was a Le sénateur Angus: Madame la présidente, si vous voulez ajouter un commentaire, allez-y, parce, manifestement, comme cet organisme est nouveau, on se demande qui, de la poule ou l'oeuf, vient en premier, mais je voudrais poser une question précise à M. Lauber. Qui a nommé qui et qui a recruté qui? Peut-être pourriez-vous nous le dire vous-même. Vous n'êtes ni avocat ni comptable agréé.

M. Lauber: Je suis comptable agréé.

Le sénateur Oliver: Fellow de l'Ordre des comptables agréés du Ouébec.

M. Lauber: J'ai été pendant 20 ans associé de la KPMG où j'ai passé encore 10 autres années, ce qui fait un total de 30 ans. Je me suis spécialisé durant toute ma carrière dans plusieurs domaines allant de l'exploitation minière aux valeurs mobilières, des comptes des institutions aux grosses sociétés ouvertes. Cinquante pour cent des personnes avec lesquelles je traitais étaient des petits entrepreneurs, des membres de professions libérales, des médecins, des avocats, des fabricants, des entreprises de camionnage, des compagnies privées dont le chiffre d'affaires oscillait entre 25 et 30 millions de dollars. C'était l'essentiel de ma clientèle.

Mme Brown: C'est moi-même avec Fraser Mustard et Holger Kluge de la CIBC qui avons trouvé...

Le sénateur Angus: C'était vous le comité de recherche?

Mme Brown: Oui. Caldwell s'est chargé de la recherche pour nous. Ils nous ont dit que c'était le plus grand nombre de réponses qu'ils avaient jamais reçues.

Le sénateur Angus: Vous voulez dire le plus grand nombre de candidatures?

Mme Brown: Il y avait un nombre considérable de candidatures.

M. Lauber: Huit cents.

Le sénateur Angus: Le salaire doit être bon. Je sais que ces banques sont assez bonnes pour attribuer à leurs cadres des options sur leurs titres.

M. Lauber: Ça ne paie pas aussi bien que la comptabilité.

Mme Brown: Certainement pas, non. À l'époque, nous avions pour mandat les petites entreprises. Fraser Mustard et moi connaissions bien les petites entreprises. Nous voulions quelqu'un qui comprenait les questions de crédit. C'était très important à nos yeux. Nous voulions quelqu'un qui parlait le même langage que nous, sans qu'il soit besoin d'avocat. Nous voulions quelqu'un avec un sens de l'urgence. Ce qui nous préoccupe, mes collègues et moi qui sommes de petits entrepreneurs, c'est que parfois le processus est trop long, les petits entrepreneurs perdent alors la possibilité de faire une chose ou abandonnent tout simplement et se concentrent sur autre chose. Nous voulions un mécanisme qui ne soit pas coûteux, et il ne coûte rien hormis le temps que nous y consacrons. Nous avons interviewé des candidats. Nous avons passé pas mal de temps à le faire. Nous cherchions quelqu'un avec qui nos collègues ou nous-mêmes nous sentirions à l'aise pour discuter. Nous voulions quelqu'un capable de comprendre ce que nous voulions accomplir. Michael Lauber répondait à toutes ces conditions. Nous ne voulions pas d'une personne qui travaillait ou perception issue, an optics issue, so we did not want someone with a banking background.

Senator Angus: You wanted somebody just like the Senate Banking Committee, independent, objective.

Ms Brown: That is correct. We also did not want a lawyer, because we did not want to get into an adversarial role with our bank. We did not want to be in the situation where we could not go back to our bank. Mike Lauber certainly fit those criteria.

Senator Angus: That was very helpful, Ms Brown. Perhaps you would have, either with Caldwell or on your own, a job description that you would have circulated? Perhaps you could send a copy of that to our clerk. It would be quite helpful, since it was so well designed that it solicited 800 applications.

Senator Kroft: You would like to use it.

Senator Angus: That is correct. I know this is in the task force documents, but just to complete the circle, according to what I see here, this office, which was established within the past two years, is an incorporation without share capital, a non-profit operation with members and a strong emphasis on independence from government. You have described it very well.

Ms Brown: We have worked very hard to move it from what it was to what it is today.

Senator Angus: You mention clearly the governance structure, the directors, and the composition of the administration of the organization. However, you gloss over the membership. I read between the lines that the members are all banks; is that correct?

Ms Brown: That is correct.

Senator Angus: And do they finance the deal?

Ms Brown: We have 12 banking members.

Senator Angus: Why 12 banking members and not 10 or 13? They are the 12 members that have joined at this point.

Mr. Lauber: Pretty well every bank that deals with consumers or small business is in.

Ms Brown: We started with six members.

Senator Angus: Yesterday we had the First Nations Bank before us. Would that bank be a member?

Mr. Lauber: They have not joined yet, but I will approach them. They provide ombudsman service to their customers through the Toronto Dominion Bank where they have some sort of management arrangement at the moment. But I would like to have them as a direct member.

qui avait travaillé pour une banque. Pour nous, c'était une question de perception, d'optique. Nous ne voulions pas d'une personne qui ait travaillé pour une banque.

Le sénateur Angus: Vous vouliez quelqu'un d'indépendant et d'objectif comme le comité sénatorial des banques.

Mme Brown: C'est juste. Nous ne voulions pas non plus d'un avocat parce que nous ne voulions pas nous poser en adversaires par rapport aux banques. Nous ne voulions nous trouver dans la situation où il ne nous aurait plus été possible de retourner à notre banque. Mike Lauber correspondait à la personne que nous cherchions.

Le sénateur Angus: Ce que vous nous avez dit nous a été très utile, Mme Brown. Peut-être Caldwell ou vous-même pouvez-nous fournir une description du poste pour que nous puissions la faire circuler? Peut-être pourriez-vous en faire parvenir une copie à notre greffier? Ce serait très utile étant donné qu'elle était tellement bonne que 800 personnes ont posé leur candidature.

Le sénateur Kroft: Vous aimeriez vous en servir.

Le sénateur Angus: C'est exact. Je sais que cela se trouve quelque part dans les documents du groupe de travail, mais rien que pour boucler la boucle, d'après ce que je vois ici, cet organisme, qui a été créé au cours des deux dernières années, est une société constituée sans capital-actions, une société à but non lucratif qui regroupe plusieurs membres et qui met l'accent sur le fait qu'elle est indépendante du gouvernement. Vous l'avez très bien décrit.

Mme Brown: Nous avons beaucoup travaillé pour en faire ce qu'il est devenu aujourd'hui.

Le sénateur Angus: Vous êtes très claire quant à la régie interne de l'OBC, les directeurs, la composition du conseil d'administration de l'organisme. En revanche, vous glissez sur la liste des membres. Je lis entre les lignes que les membres sont tous des banques, ai-je raison?

Mme Brown: Vous avez raison.

Le sénateur Angus: Est-ce qu'elles financent?

Mme Brown: Douze banques sont membres de notre organisme.

Le sénateur Angus: Pourquoi 12 et non pas 10 ou 13? Douze banques sont membres de l'organisme à ce stade?

M. Lauber: Pratiquement toutes les banques qui traitent avec la clientèle ou les petits entrepreneurs sont membres.

Mme Brown: Nous avons commencé avec six membres.

Le sénateur Angus: Hier, ont comparu devant nous les représentants de la banque des premières nations. Cette banque est-elle membre de votre organisme?

M. Lauber: Pas encore, mais je vais la contacter. Elle fournit des services d'ombudsman à sa clientèle par l'intermédiaire de la banque Toronto-Dominion avec laquelle elle a une sorte d'arrangement administratif. J'aimerais bien qu'elle devienne directement membre de notre organisme.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: The Consumers Association of Canada has recommended that we give your organization a chance. I think that at the outset, you can already count on the support of one agency that has some credibility with this committee.

You mentioned the dispute resolution process. If I lived in a small town in Abitibi and was experiencing some problems with my bank branch, how would I go about contacting you? Would I file a complaint by telephone or by fax? How would the average consumer living in a small remote community in Canada go about settling a problem with his bank?

[English]

Mr. Lauber: Senator, I will answer in English.

We appreciated the response of the consumers association. Their support was most encouraging, and I think you will find that some of the other consumer bodies will support the same principle. We have talked to some of them, including some of the business organizations.

We are fairly easy to find. Our 800 number is posted. You can phone, fax, or e-mail us. The main thing customers should do is go into their own bank where there will be a brochure that explains the bank's dispute resolution process and tells about the appeal mechanism to our office and how to contact us. That would be the normal way that customers would get that information.

Our brochures are well distributed. In the spring we provided 25 copies to the riding offices of every member of Parliament and every member of a legislature in this country. We have just sent out material to every member of Parliament to be put in their newsletters. There are many ways to reach us. We just keep trying to put that information out there so that some day 100 per cent of the people will be aware that there is help if they have a problem.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Would you refuse to investigate a business's complaint based on its sales figures? If the president of a small company — say a company with sales of \$5 million — were to contact you, would you agree to investigate his complaint or would you direct him to some other agency? Does the time ever come when you tell someone: "We are not the right organization to handle your case"?

[English]

Mr. Lauber: There is a point in time when we will say that our mandate is to deal with small business. On a discretionary basis we include medium-sized business. Loosely defined, for small business we are talking about \$5 million or less. We would routinely accept complaints of \$10 million or \$15 million or \$20 million in revenues without any problem, because \$5 million in sales in a manufacturer would be equivalent to \$20 million in

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: L'Association des consommateurs du Canada nous a recommandé de donner une chance à votre organisme. Je pense qu'au départ, vous pouvez déjà compter sur l'appui d'un organisme qui est crédible auprès de ce comité.

Vous avez parlé du processus de règlement des plaintes. Si j'habitais dans une petite ville en Abitibi et si j'avais un problème avec ma succursale bancaire, comment pourrais-je vous joindre? Puis-je faire une plainte par téléphone ou par facsimilé? Comment un consommateur ordinaire résidant dans une petite ville éloignée du Canada peut-il régler son problème avec son organisation bancaire?

[Traduction]

M. Lauber: Sénateur, je répondrai en anglais.

Nous avons apprécié la réponse de l'Association des consommateurs. Leur appui a été très encourageant et vous constaterez, je pense, que d'autres organismes de protection du consommateur appuient le même principe. Nous avons parlé à certains d'entre eux, y compris des organisations représentant des entreprises.

Notre organisme est assez facile à trouver. Notre numéro pour appel sans frais est affiché. Vous pouvez nous joindre par téléphone, fax ou courrier électronique. Tout ce que les consommateurs ont à faire, c'est aller à leur banque. On leur donnera une brochure expliquant le processus de règlement des différends de la banque, leur indiquant que nous existons et comment nous joindre. C'est normalement ainsi que les consommateurs obtiennent ces renseignements.

Nos brochures sont distribuées un peu partout. Au printemps, nous avons en avons envoyé 25 exemplaires au bureau de circonscription de chaque député et à chacun des membres des assemblées législatives. Nous venons d'envoyer de la documentation à chaque député pour qu'il la joigne à son bulletin. Il y a plusieurs façons de nous joindre. Nous continuons de distribuer la documentation pour qu'un jour tous les Canadiens sachent que nous sommes là pour les aider en cas de problème.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Allez-vous refuser une demande d'une entreprise à partir d'un certain chiffre d'affaires? Si le président d'une entreprise considérée petite vous contacte — disons qu'elle a un chiffre d'affaires de 5 millions de dollars — allez-vous prendre sa cause ou allez-vous lui donner d'autres moyens? Arrive-t-il un moment où vous dites à quelqu'un: «Nous ne sommes plus l'organisation qui doit s'occuper de votre cas»?

[Traduction]

M. Lauber: À un moment donné, nous dirons que notre mandat consiste à traiter avec les petites entreprises. Nous incluons les moyennes entreprises à titre discrétionnaire. En gros, pour les petites entreprises, nous parlons au maximum de 5 millions de dollars. Nous acceptons normalement sans problème d'enquêter sur les plaintes portant sur 10, 15 ou 20 millions de dollars vu qu'un chiffre d'affaires de 5 millions de dollars pour un

sales in a grocery store. We use our judgment. My board has allowed me to do that.

I have turned down two business complaints on the basis of size. One was a multi-location retail organization with 550 employees. There was \$8 million or \$10 million worth of debt, but it was clearly not a small-business structure. The other was a situation involved a \$50 million mortgage. They are the only two that we have turned down on the basis of size.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Do you have the necessary resources in-house to investigate complaints? Are your employees able to function in both English and French?

[English]

Mr. Lauber: I have the resources to deal with that internally. I am a chartered accountant. There is another chartered accountant in the office. We have a civil code lawyer who is located in Montreal. We have the resources, plus we will retain resources as we require them. We spend quite a good deal of money with our legal counsel giving us advice on various aspects of complaints.

With respect to dealing in French, I apologise that I am not bilingual. There are six of us in the office at the moment and we are hiring additional personnel. Four are bilingual and three are francophone, so we are well equipped to look after people in either language.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: For those listening to us, it is important to know what kind of staff your organization has.

I examined your annual report and noted that mention is made of independence, impartiality and awareness. I agree with the criteria listed by the chairman. Why are your financial statements not included in your annual report?

Are you prepared to have representatives from trust companies, insurance companies and brokerage firms serve on your board and to act as ombudsmen on behalf of these institutions? If our committee were to make a recommendation, would you be prepared to deal with these issues in the near future?

[English]

Mr. Lauber: As for the financial statements, we did not feel that they were particularly important to people. I can tell the committee here that our budget is quite simple. We are slightly over \$1 million in cost, including salary, rent, and a little travel. It is not a big issue on the expenditure side.

With respect to trust insurance and brokers, that is what we want to do. We recommended to the MacKay task force when we appeared last October that we should become a financial services ombudsman covering all sectors. We are here today to say that we

fabricant équivaut à un chiffre d'affaires de 20 millions de dollars pour une épicerie. Nous usons de notre jugement. Le conseil d'administration m'a autorisé à le faire.

J'ai refusé d'enquêter sur deux plaintes à cause de la taille des entreprises. L'une était un magasin de vente au détail à points de distribution multiples qui employait 550 personnes. La dette se chiffrait à 8 ou 10 millions de dollars, mais il était clair qu'il ne s'agissait pas d'une petite entreprise. L'autre plainte concernait une hypothèque de 50 millions de dollars. Ce sont les deux seuls cas où, à cause de la taille, nous avons refusé d'enquêter sur la plainte.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Avez-vous les ressources nécessaires à l'interne pour analyser les plaintes? Les employés qui analysent les plaintes peuvent-ils fonctionner en anglais et en français?

[Traduction]

M. Lauber: J'ai les ressources pour traiter de cela à l'interne. Je suis comptable agréé. Il y a un autre comptable agréé au bureau. Nous avons à Montréal un avocat spécialiste du Code civil. Nous avons les ressources et faisons appel à certaines ressources le cas échéant. Nous dépensons pas mal d'argent pour les conseils de notre avocat sur divers aspects des plaintes.

Vous m'excuserez de ne pas parler français, je ne suis pas bilingue. Nous sommes actuellement six et nous sommes en train de recruter d'autres personnes. Quatre de nous sommes bilingues et trois sont francophones. Nous avons donc toutes les ressources nécessaires pour nous occuper des gens dans l'une ou l'autre langue.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous comprenez que pour les gens qui nous écoutent, il est important de savoir quels sont vos effectifs

J'ai étudié votre rapport annuel, et on y parle d'indépendance, d'impartialité et de sensibilisation. Je suis d'accord avec les critères mentionnés par le président. Pourquoi vos états financiers ne font-ils pas partie de votre rapport annuel?

Êtes-vous préparés pour recevoir les maisons de fiducies, les compagnies d'assurances et les maisons de courtages et pour agir comme ombudsman pour ces institutions? Pourriez-vous, si notre comité le recommandait, traiter de ces questions dans un avenir rapproché?

[Traduction]

M. Lauber: Pour ce qui est des états financiers, nous ne pensions pas qu'ils étaient particulièrement importants pour les gens. Je peux dire au comité que nous avons un budget très simple. Nos coûts, y compris les salaires, le loyer et les déplacements, sont légèrement supérieurs à 1 million de dollars. Ça ne fait pas bien gros du point de vue des dépenses.

Pour ce qui est des sociétés de fiducie, des sociétés d'assurances et des courtiers en valeurs mobilières, c'est ce que nous voulons faire. Quand nous avons comparu devant le groupe de travail MacKay en octobre dernier, notre recommandation a été want to do that. We think we can do it best on a private-sector basis. We have the best chance of succeeding on that basis.

Handling the other sectors is a resource issue. The budget will be there to hire the resources, and we will put them in place. But remember, right now we deal with the banks' trust subsidiaries, insurance subsidiaries, and investment subsidiaries.

I know you have a background with the IDA. We have handled five or six or more investment-related issues, a couple of which we have referred to the IDA.

I will give you an example of how we work in a case like that where we are dealing with a regulatory body and the technical regulatory part to the complaint. We ask the customer to take the complaint to the Investment Dealers Association to have it reviewed. When that review is finished, the customer has to come back to us, because the IDA will discipline the member or the broker but they cannot do anything for the customer. Presumably, the broker will offer redress if found at fault, but that may not be adequate. The customer can come to us and we will deal with the redress function resulting from that complaint. We do not want to get involved in being a regulator or in second-guessing a regulator, just like we will not second-guess a court. But we would take the regulator's decision and make sure that the customer has been treated fairly as far as redress.

Senator Meighen: It seems to me that this whole process is a three-legged stool of which you are one leg. There seems to be a problem of perception, notwithstanding the very interesting testimony that you gave to my colleague Senator Hervieux-Payette, and I wonder if part of the problem may lie in the lack of coordination between the three legs.

As I recall the evidence we heard, in the United Kingdom, rightly or wrongly, the financial services authority funds a consumer group. The group is very well funded and industry appears to welcome it.

Here you have made the point quite clearly that you are not an advocate — that is the job of the consumer group; and you are not a regulator — that is the job of government organizations. You are the ombudsman. But you do say that we need strong, well-financed watchdogs to represent the public. I read an inference in there that I think I agree with which is that right now we do not have strong, well-financed and therefore highly competent watchdogs representing the public.

Do not be shy. I realize that this is not your responsibility. But could you tell us how you would suggest we achieve that? By

que nous devrions couvrir tous les secteurs financiers. Nous sommes ici aujourd'hui pour dire que c'est ce que nous voulons. Nous pensons que la meilleure façon d'y arriver est sur une base privée. C'est sur cette base que nous avons le plus de chances de réussir

Reste la question des ressources nécessaires pour nous occuper des autres secteurs. Nous aurons l'argent pour nous procurer les ressources nécessaires et les mettre en place. N'oubliez pas toutefois que pour l'instant, nous traitons avec les filiales des banques qui sont des sociétés de fiducie, des sociétés d'assurances et des sociétés de placement.

Je sais que vous avez travaillé pour l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Nous avons eu à traiter de cinq ou six problèmes relatifs à des investissements, nous en avons renvoyé certains à cette association.

Pour vous donner un exemple de la façon dont nous travaillons dans le cas d'une plainte portant sur une partie technique de la réglementation, nous demandons au client de soumettre sa plainte à Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières afin qu'elle l'examine. Une fois que la plainte a été examinée, le client revient nous voir, car l'association peut prendre des sanctions contre le membre ou le courtier, mais ne peut rien pour le consommateur. Si c'est la faute du courtier, celui-ci proposera vraisemblablement de réparer les torts causés. Toutefois, cela peut ne pas être suffisant. Le client peut venir nous voir et nous veillerons à ce que les torts soient réparés. Nous ne voulons pas être un organisme de réglementation ou préjuger des conclusions d'un organisme de réglementation, pas plus que nous ne voulons préjuger des conclusions d'un tribunal. En revanche, nous examinons la décision de l'organisme de réglementation pour veiller à ce que le client soit justement indemnisé des torts qui lui ont été causés.

Le sénateur Meighen: Il me semble que tout ce processus repose sur trois éléments dont vous. En dépit du témoignage fort intéressant que vous avez donné à ma collègue, le sénateur Hervieux-Payette, j'ai l'impression qu'il s'agit d'un problème de perception et je me demande si le problème ne vient pas d'un manque de coordination entre les trois éléments.

Si je me souviens bien du témoignage que nous avons entendu, les pouvoirs de réglementation des services financiers au Royaume-Uni financent, à tort ou à raison, un groupe de consommateurs. Le groupe est très bien financé et l'industrie semble s'en réjouir.

Vous avez dit très clairement que votre rôle n'était pas de défendre le consommateur, car c'est le rôle de l'Association des consommateurs, et qu'il n'était pas de réglementer, car c'est le rôle des organisations gouvernementales. Vous êtes l'ombudsman Cependant, vous dites que nous avons besoin de puissants cerbères bien financés pour représenter le public. Vous sous-entendez là, à mon avis, et je suis d'accord, que nous n'avons pas à l'heure actuelle de cerbères puissants, bien financés et donc très compétents pour représenter le public.

Ne soyez pas timide. Je me rends compte que ce n'est pas votre responsabilité. Mais pourriez-vous nous dire comment, à votre

industry? By government? Would strong, well-financed watchdogs help you do your job?

Mr. Lauber: Let me start with my attitude on advocacy. One of the major things I have done outside of my professional life is be involved in the Board of Trade of Toronto. In fact, I was to be the president of the board when I took this job, but since I could not do both, I stepped down.

Ms Brown: We said no.

Mr. Lauber: I did not even ask.

I believe in advocacy. In that case, we were an advocate for the business community and we really left a few bruises on the premier as we got into the amalgamation of tax and so forth. I strongly believe that government and everyone needs that challenge out there. In that context, I say we need strong advocates. I do not have any problem with strong, responsible advocates. How they are financed is an issue. I do not know. The idea of the government financing an advocacy group in order to lobby against the government does not excite me very much. I would always be more convinced by an advocacy group that had a strong membership base of its own that it could point to that was contributing. But it is important that we do have that advocacy one way or another.

Ms Brown: Presently, we are considering having two consultative committees to assist us. One would be made up of consumers, with representation from some of the groups. The second would be made up of small-business representatives.

Senator Meighen: That sounds to me like a very promising avenue to explore.

Mr. Lauber, you said that you are looking forward to an enhanced role, to becoming busier and expanding your operation. Are you satisfied that the budget will be there? It is presently \$1 million. Will you have trouble getting the necessary resources, financial and otherwise, for your enhanced role?

Mr. Lauber: No, it is peanuts. The budget will not be a problem. It is interesting that in our structure the board approves the budget, and independent directors approve the board. The budget never goes to the members for approval. That is an interesting feature.

Ms Brown: We just charge them.

Mr. Lauber: The board approves the budget. I bill the board on a quarterly basis and the cheques come in. I do not see that changing. I am not an empire builder. We are focused on doing the job, but I do not want to build an empire.

Senator Meighen: It is an unusual blank-cheque arrangement.

 $\mbox{\bf Mr. Lauber:}\ \mbox{\bf I}$ am sure there is some limit on it, but that limit is certainly a reasonable amount.

avis, nous pouvons faire pour en avoir? En faisant appel à l'industrie? En faisant appel au gouvernement? Cela vous aiderait-il dans votre travail d'avoir des cerbères puissants et bien rémunérés?

M. Lauber: Je commencerai par mon attitude à l'égard de la défense des consommateurs. L'une des principales choses que j'ai faites en dehors de ma vie professionnelle a été de faire partie du Board of Trade de Toronto. En fait, j'allais en devenir le président, lorsque j'ai accepté ce poste. Comme je ne pouvais pas faire les deux, je me suis désisté.

Mme Brown: Nous avons dit non.

M. Lauber: Je n'ai même pas posé la question.

Je crois dans la défense. Dans ce cas, nous défendions les intérêts des gens d'affaires, et le premier ministre a été quelque peu éprouvé lorsque nous avons abordé la question de la fusion des taxes et ce genre de problèmes. Je crois vraiment que le gouvernement et tous ces gens-là ont besoin qu'on les mette au défi. À ce point de vue, je dirai que nous avons besoin de groupes d'intervention qui soient forts. Les groupes d'intervention qui sont forts et responsables ne sont pas un problème. Ce qui en est un, c'est la façon dont ils sont financés. Je ne sais pas. L'idée que le gouvernement finance un groupe d'intervention afin que celui fasse pression contre lui ne me plaît pas beaucoup. J'ai toujours été porté à faire davantage confiance à un groupe d'intervention composé d'un grand nombre de membres cotisants. En tous cas, l'important, c'est d'avoir un groupe d'intervention.

Mme Brown: Nous sommes en train d'envisager la possibilité d'avoir deux comités consultatifs pour nous aider. Le premier serait composé de représentants de groupes de consommateurs. Le deuxième serait composé de représentants de petites entreprises.

Le sénateur Meighen: Ça me paraît être une excellente idée qui mérite d'être étudiée.

M. Lauber, vous avez dit que vous cherchiez à jouer un rôle plus vaste, à vous occuper d'un plus grand nombre de questions, à étendre vos activités. Pensez-vous que vous aurez le budget nécessaire pour cela? Vous avez actuellement un budget d'un million de dollars. Aurez-vous du mal à trouver les ressources — financières et autres — nécessaires pour vous permettre de vous acquitter d'un rôle plus vaste?

M. Lauber: Non, ça représente une bagatelle. Le budget ne sera pas un problème. Ce qu'il y a d'intéressant, c'est que dans notre organisation, c'est le conseil d'administration qui approuve le budget et des administrateurs indépendants qui approuvent le conseil. Le budget n'est jamais soumis à l'approbation des membres. C'est une particularité intéressante.

Mme Brown: Nous leur facturons simplement des frais.

M. Lauber: Le conseil approuve le budget. Je facture le conseil tous les trimestres et les chèques rentrent. Je ne vois pas pourquoi ça changerait. Je ne suis pas un bâtisseur d'empires. Ce que nous voulons, c'est faire notre travail, ce n'est pas bâtir un empire.

Le sénateur Meighen: C'est vous faire un chèque en blanc; c'est un arrangement assez inhabituel.

M. Lauber: Je suis sûr qu'il y a certaine limite à respecter, mais le montant est certes raisonnable.

Senator Meighen: I should like to return to what I think is the problem of perception. You have been in operation only for a short time. Presumably, if you continue in this vein, over time, the perception problem will improve. Have you suggested to the financial institutions that they include in their correspondence to their customers a mailing? Would you have any objection to that? It is all very well to send members of Parliament a mailing. But perhaps it would be a good idea if, when I receive my cheques from my bank every month, I received a little piece of paper asking if I have any complaints about the service and telling me who I could contact, presumably my bank ombudsman in the initial instance and then, if I am not satisfied, your organization.

Mr. Lauber: The banks have sent out a huge amount of that information. They have printed and distributed millions and millions of pieces.

Senator Meighen: I find that in politics one must practise the art of repetition.

Mr. Lauber: I am sure that is the case. Initially, material was sent dealing with the ombudsman process. Last spring all of the banks sent all of their customers their statement on privacy. That brochure dealt with the banks' internal dispute-resolution process, the ombudsman, and the appeal to our office. The information is getting out there. However, it is hard to make people read. I am the worst one for that. I open up the mail and throw the shiny stuff away.

Senator Meighen: Maybe it should be written on the bottom of the cheque statement where the bank advertises RRSPs.

Mr. Lauber: I am focusing on that as well, getting the banks to put their brochures about customer satisfaction and the ombudsman in more visible places in the branches.

Senator Meighen: Let me offer you a free bit of advice: Why not publish your successes, like action-line shows do? You never hear about the action-line show people not succeeding, but you always hear about them resolving problems.

Mr. Lauber: We have to be careful of confidentiality.

Senator Meighen: I realise that you have to talk to the banks and to the customers. But like the Senate, perhaps you could use a little PR help.

Mr. Lauber: I take your advice.

Senator Meighen: I do not have any solution.

The Chairman: Our next witness is the Honourable Ian Waddell. May I say that it is a pleasure, and just like old times, to have Mr. Waddell here. Some of us, including Senator Austin and myself, to name at least two, go back 25 or probably close to 30 years. We are delighted to have you before us. Congratulations on being a minister, which you were some distance from when we last saw you in Ottawa.

Le sénateur Meighen: Je voudrais revenir au problème que je crois être de perception. Il y a peu de temps que vous êtes en activité. Je suppose que si vous continuez ainsi, ce problème va s'arranger. Avez-vous suggéré aux institutions financières de joindre un envoi à leur correspondance? Y verriez-vous une objection? C'est très bien d'envoyer un courrier aux députés, mais peut-être que ce serait une bonne idée que ma banque m'envoie chaque mois, avec mon relevé de compte et mes chèques, une petite brochure pour m'indiquer qui contacter au cas où j'aurais des plaintes à formuler contre les services de la banque, à savoir, d'abord l'ombudsman de ma banque, ensuite, si je n'obtiens pas satisfaction, votre organisation.

M. Lauber: Les banques ont envoyé tout un tas de documentation à ce sujet. Elles ont fait imprimer et distribuer des millions et des millions de prospectus.

Le sénateur Meighen: Je trouve qu'en politique, il faut pratiquer l'art de se répéter.

M. Lauber: Je suis sûr que c'est le cas. Au début, les banques ont envoyé de la documentation sur les services de l'ombudsman. Au printemps dernier, toutes les banques ont envoyé à leurs clients une brochure sur la protection des renseignements personnels. Il était question dans cette brochure du processus interne de règlement des différends des banques, de l'ombudsman et de notre organisation. La documentation est envoyée aux clients, mais peu de gens la lisent. J'en fais partie. J'ouvre le courrier et jette tout ce qui est papier glacé.

Le sénateur Meighen: Peut-être que ces renseignements devraient être inscrits au bas du chèque, à l'endroit où la banque fait de la publicité pour les REER.

M. Lauber: Je m'occupe aussi de ça, de veiller à ce que les banques placent des brochures sur la satisfaction de la clientèle et sur l'ombudsman dans des endroits bien en vue dans leurs succursales.

Le sénateur Meighen: Si je puis vous donner un conseil, pourquoi ne pas publier une liste des cas que vous avez réglés à la satisfaction du client, comme dans les tribunes-choc où il n'est jamais question d'échecs mais seulement de réussites.

M. Lauber: Nous devons faire attention à la confidentialité.

Le sénateur Meighen: Je comprends que vous devez parler aux banques et aux consommateurs, mais vous pourriez-peut être, comme le Sénat, user des relations publiques.

M. Lauber: Je retiens votre conseil.

Le sénateur Meighen: Je n'ai pas vraiment de solution.

Le président: Le témoin suivant est l'honorable Ian Waddell. Puis-je dire que c'est un plaisir d'avoir M. Waddell parmi nous comme autrefois. Pour certains sénateurs, dont le sénateur Austin et moi-même, pour n'en nommer que deux, c'est un retour de 25 à presque 30 ans en arrière. Nous sommes ravis de vous avoir devant nous. Vous voilà maintenant ministre, félicitations. C'est un long chemin que vous avez parcouru depuis que nous vous avons vu la dernière fois à Ottawa.

I know you have a couple of officials with you, so perhaps you might begin by telling us who they are, and then you can present your opening statement. It is wonderful for us to be in the position to ask you questions for a change, rather than the other way around.

The Honourable Ian Waddell, Minister of Small Business, Tourism and Culture: Honourable senators, thank you very much for inviting me. I am very pleased to be here. I must say that this is a little different from my first appearance before the Senate, almost 20 years ago, when the honourable member for Skeena and myself, then member for Vancouver—Kingsway, were thrown bodily out of the Senate. We made up, though, and it is nice to be back in a different role.

Marjorie Griffin Cohen was a member of our three-member British Columbia Task Force on Bank Mergers. She is a professor of economics and head of women's studies at Simon Fraser University here in the lower mainland. Ardath Paxton Mann is from my department, and she was the administrative director of the task force.

I want to give you an overview of the task force. I appointed a task force last June because, after meeting with stakeholders, consumers, and people from small business, labour, the ethnic business association and others, I realized that the proposed merger of the banks was a major issue. It would have a very important effect here in British Columbia.

The task force was chaired by a lawyer, David Rosenberg. He could not be present today because he is in court, but he sends his regrets. I heard your lawyer jokes earlier; maybe it is just as well that he is not here. As I said, Ms Griffin Cohen was a member, and Mayor Blair Lekstrom of Dawson Creek, B.C., rounded out the task force.

The members of the task force were independent. Their mandate was to go and actually talk to people in small communities in British Columbia about what the people thought about the proposed bank mergers. I wish to table a copy of that report, Mr. Chairman.

I will also table a summary that my department prepared of the evidence of Suromitra Sanatani, who is the chair here in British Columbia of the Canadian Federation of Independent Business, speaking for 89,000 members in all sectors of the economy. I have also a summary from Angela Schira, who is the secretary treasurer of the B.C. Federation of Labour. To have business and labour express very similar views was unique for British Colombia.

The Chairman: Those reports will be very helpful. Thank you.

Mr. Waddell: I will make reference to my speaking notes and to a report that I, together with my federal colleagues in Western Economic Diversification, released on Monday. We partnered in this, and it is called "A Profile of Small Business Growth and Employment in British Columbia." I wish to tie that into my brief.

Je sais que vous êtes accompagné de deux fonctionnaires. Peut-être pourriez-vous commencer par nous les présenter, puis passer à vos remarques d'ouverture. C'est fantastique pour nous de pouvoir vous poser des questions et non le contraire.

L'honorable Ian Waddell, ministre des Petites entreprises, du Tourisme et de la Culture: Honorables sénateurs, je vous remercie de m'avoir invité. Je suis très heureux d'être ici. Je dois dire que c'est un peu différent par rapport à la fois où j'ai fait ma première apparition devant le Sénat, il y a presque 20 ans de cela, lorsque l'honorable député de Skeena et moi-même, alors député de Vancouver—Kingsway, nous sommes vus physiquement éjectés du Sénat. Enfin, nous nous sommes réconciliés et c'est bon de se retrouver ici dans un rôle différent.

Marjorie Griffin Cohen était l'une des trois membres du groupe de travail sur la fusion des banques de la Colombie-Britannique. Elle est professeur de sciences économiques et dirige les Études féminines à l'Université Simon Fraser, dans le lower mainland. Ardath Paxton Mann, de mon ministère, était directrice administrative du groupe de travail.

Je voudrais tout d'abord faire un petit rappel au sujet du groupe de travail. J'ai nommé un groupe de travail en juin dernier, parce que, après avoir rencontré les parties intéressées, les consommateurs, les petits entrepreneurs, les travailleurs, les associations ethniques de gens d'affaires et autres, je me suis rendu compte que le projet de fusion des banques était une question grave qui aurait des conséquences très importantes en Colombie-Britannique.

Le groupe de travail était présidé par un avocat, David Rosenberg. Il s'excuse de n'avoir pu venir aujourd'hui, ses affaires requérant sa présence à la cour. Peut-être en est-il mieux ainsi. J'ai entendu les blagues que vous avez faites sur les avocats tout à l'heure. Comme je vous l'ai dit, Mme Griffin Cohen était membre de ce comité, dont faisait également partie Blair Lekstrom, le maire de Dawson Creek, en Colombie-Britannique.

Les membres du groupe de travail étaient indépendants. Leur mandat consistait à aller parler aux gens dans les petites localités de la Colombie-Britannique et à leur demander ce qu'ils pensaient du projet de fusion des banques. Je voudrais déposer une copie du rapport du groupe de travail, monsieur le président.

Je voudrais aussi déposer un résumé, préparé par mon ministère, du témoignage de Suromitra Saatani, qui est présidente en Colombie-Britannique de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, et qui parle au nom de 89 000 membres représentant les différents secteurs de l'économie. J'ai aussi un résumé du témoignage d'Angela Shira, qui est secrétaire-trésorière de la fédération des travailleurs de la Colombie-Britannique. Voir les entrepreneurs et les travailleurs exprimer un point de vue similaire était un fait unique en Colombie-Britannique.

Le président: Ces rapports seront très utiles. Merci.

M. Waddell: Je me reporterai à mes notes et à un rapport que mes collègues fédéraux responsables de la Diversification de l'économie de l'Ouest et moi-même avons rendu public lundi. Nous avons travaillé ensemble à ce rapport sur le profil de la croissance des petites entreprises et de l'emploi en

Before I begin, I wish get this off my chest. Last week, Matthew Barrett, the chairman of the Bank of Montreal, was quoted in *The Vancouver Sun*. He said:

What surprised me was the government would distract itself with this issue when I thought it had a higher-priority agenda.

Then he proceeded to trash our task force. I want to say to Mr. Barrett that that is a bit of a cheap shot. Small business in this country needs the chartered banks to survive and the chartered banks, if they want to survive, need the support of small business in Canada. I would respectfully suggest to Mr. Barrett that he read the task force report, because the task force members actually talked to real people; they held 11 public hearings in eight communities over a three-month period this summer. Those hearings were well-attended. The task force also commissioned and prepared a number of independent research reports on this issue. Mr. Barrett, listen to what they said, because there is an important message out there.

The task force reflects what a number of people, including small-business people, said about this important issue. This issue is crucial to small business in British Columbia. It is their agenda, not my agenda, not the agenda of the Government of British Columbia. I am reflecting and advocating their agenda. I want to make some reference then to what the report said.

We started out by having Informetrica Limited prepare a study. We asked them to have a look at what is happening in other jurisdictions. The study indicated that Australia does not allow bank mergers; there have been bank mergers in the United States; the United Kingdom does certain special things for small business and banking, like SWAT teams dealing with crisis situations. The study concluded that already Canadian chartered banks were the most concentrated in the world and expressed some concerns about competition. We put that on our Internet Web site and we circulated it to as many people as we could in the community in British Columbia. Then, as I mentioned, we held hearings in different communities. We tried to hit small-town British Columbia.

At the same time, we commissioned three other reports, and the findings of those reports are reflected on page 2 in the executive summary of our report. I will cite four points from that. First:

The most likely impact of the proposed mergers would be to reduce direct employment by 2,600 to 3,400 people in BC.

In other words, we would lose 3,000 direct jobs in British Columbia. There is concern about job loss.

Colombie-Britannique. Je voudrais relier ce rapport à ma présentation.

Avant de commencer, je veux faire une mise au point. La semaine dernière, le *Vancouver Sun* rapportait les paroles de Matthew Barrett, président de la Banque de Montréal. Il disait ceri

Ce qui m'a surpris, c'est que le gouvernement s'attarde à cette question, alors que je croyais qu'il avait des questions beaucoup plus prioritaires à régler.

Il a ensuite dénigré notre groupe de travail. Je tiens à dire à M. Barrett que c'est un coup bas. Les petites entreprises canadiennes ont besoin des banques à charte pour survivre, et vice versa. Je suggère respectueusement à M. Barrett de lire le rapport du groupe de travail, car ses membres ont parlé aux gens ordinaires. Ils ont tenu 11 audiences publiques dans huit localités sur une période de trois mois durant l'été. La participation à ses audiences a été élevée. Le groupe de travail a également commandé et préparé un certain nombre de rapports de recherche indépendants sur cette question. J'invite M. Barrett à écouter ce qu'ils ont dit parce que c'est un message important.

Le groupe de travail reflète ce que diverses personnes, y compris des dirigeants de petites entreprises, ont dit sur cette importante question. C'est une question cruciale pour les petites entreprises en Colombie-Britannique. C'est leur point de vue, non pas mon point de vue ni celui du gouvernement de la Colombie-Britannique. Je défends leur point de vue. Je vais citer certains passages du rapport.

Tout d'abord, nous avons demandé aux gens d'Informetrica Limited de préparer une étude. Nous leur avons demandé d'examiner ce qui se faisait dans d'autres pays. L'étude a révélé que l'Australie ne permet pas les fusions bancaires, qu'il y a eu des fusions bancaires aux États-Unis, et que le Royaume-Uni fait certaines choses spéciales relativement aux petites entreprises et à l'activité bancaire, comme la mise sur pied de groupes spéciaux qui interviennent en situation de crise. L'étude a conclu que les banques à charte canadiennes étaient déjà les plus concentrées dans le monde entier et a exprimé certaines inquiétudes à l'égard de la concurrence. Nous avons mis toute cette information sur notre site Internet et l'avons diffusée au plus grand nombre de gens possible en Colombie-Britannique. Puis, comme je l'ai mentionné, nous avons tenu des audiences dans diverses localités. Nous avons essayé de tâter le pouls des petites villes de notre province.

En même temps, nous avons commandé trois autres rapports, et les conclusions de ces rapports se trouvent à la page 2 du résumé de notre rapport. Je vais citer quatre de ces conclusions. Premièrement:

L'impact le plus probable des fusions proposées serait une réduction des emplois directs en Colombie-Britannique, dont le nombre pourrait diminuer de 2 600 à 3 400.

Autrement dit, nous perdrions 3 000 emplois directs en Colombie-Britannique. On craint donc des pertes d'emplois.

Second:

Overall, 75 per cent of BC communities are vulnerable to branch closure as a result of the proposed mergers. Of these BC communities, 119 are served by three or fewer financial institutions. This group has the most to lose and more than half of them are at risk of a branch closure due to the proposed bank mergers.

We tried to study and document the potential effects of branch closures on small communities in British Columbia.

We are also concerned about the area of financing for small business, which leads to the third point:

The proposed mergers would have a negative impact on small business financing in four areas: less local decision-making on loan applications, difficulties in obtaining approval due to greater risk aversion by the merged banks, increased service charges, and increased turnover of account managers.

Small businesses like to deal with people; they like to know whom they are dealing with. They were concerned about that.

The final point is that:

The research does not support the contention that bank mergers (or increased bank size) increase bank efficiency.

The researchers told us not to confuse cost-cutting with bank efficiency, and Ms Griffin Cohen will address that later if you have questions in that area. I read the report and talked to the task force and I want to give you a little bit of the flavour of the hearings. I think going to the communities gave us an advantage.

In Peachland, British Columbia, in the Okanagan, a bank branch closed. There were no banks in the town and the residents had to travel 12 kilometres to Westbank. They told the task force that they lost something in that community. It hurt them directly. It took away business from that community, because people go and shop in the other community. That is an example of how bank closures in a small community, for the sake of efficiency, hurt that community.

A fellow from Dawson Creek told the task force that he tried to get a loan from a bank but was turned down. He said that he could go to the bank next door. He went to three banks, and he finally got a loan and got a small business going. If there is only have one branch in a community, you will not to be able to do that.

These are simple stories, but they are the real stories of what people are concerned about.

Deuxièmement:

De façon globale, 75 p. 100 des localités de la Colombie-Britannique sont vulnérables aux fermetures de succursales par suite des fusions proposées. De ces localités, 119 sont servies par trois institutions financières ou moins. C'est ce groupe qui a le plus à perdre, et plus de la moitié de ces localités risquent de subir une fermeture de succursale à cause des fusions proposées.

Nous avons essayé d'étudier et de documenter les effets potentiels des fermetures de succursales sur les petites localités de la Colombie-Britannique.

Nous nous préoccupons aussi de la question du financement des petites entreprises, ce qui m'amène à la troisième conclusion:

Les fusions proposées auraient un impact négatif sur le financement des petites entreprises à quatre égards: diminution de la participation locale à la prise de décisions concernant les demandes de prêts; difficultés d'obtention d'une approbation à cause d'une aversion accrue pour le risque de la part des banques fusionnées; augmentation des frais de services; plus grand roulement des directeurs de comptes.

Les petites entreprises aiment traiter avec les gens; elles aiment connaître les gens avec qui elles font affaire. C'est un point qui les inquiète.

La dernière conclusion est la suivante:

La recherche n'appuie pas l'hypothèse selon laquelle les fusions bancaires (ou la taille accrue des banques) favorisent l'efficience.

Les chercheurs nous ont dit de ne pas confondre la réduction des coûts et l'efficience. Mme Griffin Cohen parlera de ce point un peu plus tard si vous avez des questions à poser à cet égard. J'ai lu le rapport, j'ai parlé au groupe de travail et je veux vous donner une idée du ton des audiences. Je crois que le fait d'aller dans les collectivités nous a donné un avantage.

À Peachland, en Colombie-Britannique, dans la vallée de l'Okanagan, une succursale bancaire a fermé ses portes. Il ne restait plus aucune banque en ville, et les habitants devaient se rendre jusqu'à Westbank, à 12 kilomètres, pour faire leurs affaires bancaires. Ils ont dit au groupe de travail que cette localité avait perdu quelque chose. Cela leur a nui directement. Cette fermeture a réduit l'activité commerciale dans cette localité parce que les gens vont maintenant faire des achats dans l'autre localité. C'est là un exemple de la façon dont une fermeture de banque dans une petite localité, aux fins d'efficience, peut nuire à cette localité.

Un homme de Dawson Creek a dit au groupe de travail qu'il avait essayé d'obtenir un prêt dans une banque, mais que sa demande avait été refusée. Il s'est alors adressé à la banque voisine. Il est allé dans trois banques et a finalement pu obtenir un prêt pour mettre sur pied une petite entreprise. S'il n'y a qu'une succursale dans une localité, on ne peut pas faire cela.

Ce sont là des histoires simples, mais ce sont des histoires vraies qui illustrent bien les préoccupations des gens.

I mentioned, Mr. Chairman, a new study that we released on Monday, and this just shows you how small business is so important to the B.C. economy. Between the years 1990 and 1997, small business in B.C. grew by 7 per cent, and that beat all the other provinces in the country. At a time when we have had a lot of gloom and doom news here, that is exciting news, very good news. Ontario and Alberta both had 5 per cent. It meant 17,500 new small businesses, defined as under 50 employees, each year. It also showed that 98 per cent of all businesses in British Columbia are small businesses; 82 per cent of those are micro-businesses, with fewer than five employees. They are creating 26,500 jobs per year.

I say to you, Mr. Chairman, and to Mr. Matthew Barrett through you, that these are crucial issues. I know Mr. Barrett makes about 30 times your salary, but these are crucial issues, not only to me, but also to small business in British Columbia, because that is the fastest growing sector of the economy. Small-business people do not want to lose local bank branches. They do not want lose jobs, and they do not want to lose access to capital. In fact, they need more access to capital. So, Mr. Barrett, what are you doing for them? They want to know, and that is why your bank merger proposal is not going anywhere.

I wish to outline for the committee some of the recommendations of the task force. They are on page 17 of the brief that I gave you. The task force recommends that the provincial government actively oppose the mergers in order to prevent job losses, branch closures and other negative impacts in British Columbia. It recommends that the 10 per cent single-shareholder rule be maintained to prevent foreign takeover of Canadian chartered banks. It recommends that an act of Parliament be required before a proposed merger of Schedule I banks can proceed. Finally, it recommends that Parliament convene public hearings throughout Canada as part of any Schedule I merger request, and that the federal government consult with the provincial governments on any proposed merger.

The report also made a number of recommendations relating to improved customer service in banks. Those include the appointment of an independent body to adjudicate consumer complaints and a requirement that banks reinvest in the communities in which they do business.

I will conclude there. You have the reports and the summaries. Let me stand back and say what I think the report tells me as Minister of Small Business and what my stakeholders tell me. I am meeting with them after this meeting and we are going to figure out where we go from here in this very important debate. They are saying, I believe, that it seems to the small businesses in

J'ai mentionné, monsieur le président, une nouvelle étude qui a été rendue publique lundi, et cela montre l'importance des petites entreprises pour l'économie de la Colombie-Britannique. Entre 1990 et 1997, le secteur des petites entreprises dans cette province s'est accru de 7 p. 100, ce qui est supérieur au taux enregistré dans toutes les autres provinces du pays. À un moment où nous sommes inondés de nouvelles sombres, c'est là une très bonne nouvelle. L'Ontario et l'Alberta ont affiché un taux de croissance de 5 p. 100. Cela veut dire 17 500 nouvelles petites entreprises chaque année, une petite entreprise étant définie comme une entreprise comptant moins de 50 employés. L'étude révèle aussi que 98 p. 100 de l'ensemble des entreprises entreprises chemicales des entreprises, c'est-à-dire qui comptent moins de cinq employés. Toutes ces entreprises créent 26 500 emplois par année.

Je vous dis, monsieur le président, et je le dis aussi à Matthew Barrett par votre intermédiaire, que ce sont là des questions cruciales. Je sais que M. Barrett fait environ 30 fois votre salaire, mais ce sont là des questions cruciales, non seulement pour moi, mais aussi pour les petites entreprises de la Colombie-Britannique, parce que c'est le secteur de l'économie qui croît le plus rapidement. Les dirigeants de petites entreprises ne veulent pas perdre les succursales bancaires locales. Ils ne veulent pas perdre des emplois, pas plus qu'ils ne veulent perdre l'accès au capital. En fait, ils ont besoin d'un accès accru au capital. Alors, M. Barrett, que faites-vous pour ces gens? Ils veulent savoir, et c'est pourquoi votre projet de fusion bancaire ne va nulle part.

Je veux signaler au comité certaines des recommandations du groupe de travail. Elles se trouvent à la page 17 du mémoire que je vous ai donné. Le groupe de travail recommande que le gouvernement provincial s'oppose activement aux fusions afin d'empêcher les pertes d'emplois, les fermetures de succursales et les autres impacts négatifs que ces fusions pourraient avoir en Colombie-Britannique. Il recommande que la règle interdisant à un actionnaire unique de posséder plus de 10 p. 100 des actions soit maintenue pour empêcher la prise de contrôle des banques à charte canadiennes par des banques étrangères. Il recommande qu'une loi du Parlement soit adoptée avant qu'un projet de fusion de banques de l'annexe 1 puisse aller de l'avant. Enfin, il recommande que le Parlement tienne des audiences publiques d'un bout à l'autre du Canada relativement à toute demande de fusion de banques de l'annexe 1 et que le gouvernement fédéral consulte les gouvernements provinciaux au sujet de tout projet de fusion.

Le rapport contient aussi un certain nombre de recommandations concernant l'amélioration du service à la clientèle dans les banques, dont la nomination d'un organisme indépendant qui serait chargé d'examiner les plaintes des consommateurs et l'obligation pour les banques de réinvestir dans les localités où elles font affaire.

Je vais m'arrêter ici. Vous avez les rapports et les résumés. Permettez-moi de vous dire ce que le rapport me dit, en tant que ministre de la Petite entreprise, et ce que les intervenants de mon secteur me disent. Je dois les rencontrer après cette réunion et nous déciderons quelle direction nous allons prendre à partir de maintenant dans ce très important débat. Je crois que, de l'avis des

British Columbia that the proposed bank mergers benefit the banks, but the banks have not convinced other people, in particular small-business people, that it is going to benefit them. That is the key here, and that is what we picked up from the hearings. That is what our research reports indicated. I think that is one of the keys of the public debate.

I am proud of the task force. I took the report to Finance Minister Martin about three or four weeks ago in Ottawa, and he told me that we are the only province in the country that went out to consult people at a grass-roots level.

I do not wish to belabour the point, but I should like to tell Mr. Barrett again to listen to the people. I know you will use a big stick now to try to get this bank merger through, according to *The Globe and Mail* today. Listen to the people and deliver for the people. Small business needs the banks; the banks need small business. That is the message I wish to deliver to Mr. Barrett through you today.

I am pleased to present the report of our task force and we would be pleased to answer any questions that you may have. I say that with some trepidation, because I know some of the backgrounds of the people here and you have a lot more expertise than I have in this area. That is why I brought Ms Griffin Cohen and Ms Paxton Mann along with me.

The Chairman: Senators Tkachuk and Austin will leave shortly to participate in that time-honoured British Columbia tradition of doing an open-line show, so this is their warm-up, you understand, where they get to ask the questions for the next few minutes, rather than answer them after eleven o'clock.

Senator Tkachuk: We are only concerned about survival. I come from Saskatchewan and have a lot of the same concerns that you have expressed regarding access to banking services for small business and regarding competition in rural areas.

The task force recommends both that the proposed mergers of Schedule I banks not occur — Recommendation No. 1 — and that an act of Parliament be required before a proposed merger of Schedule I banks can proceed — Recommendation No. 14. Is it your position that the mergers should not occur right away or that they should never occur?

Mr. Waddell: That is a matter of policy, so I will answer it. It is the position of the Government of British Columbia that we accept the recommendation of the task force that these bank mergers, as proposed, as outlined, do not proceed. Maybe there will be another proposal; I do not know. People in British Columbia were consulted regarding this proposal and they told the task force, and the task force told the government, that this bank merger should not proceed. However, we do not have constitutional authority over that. That is the federal government

petites entreprises de la Colombie-Britannique, les fusions bancaires proposées sont avantageuses pour les banques, mais ces dernières n'ont pas réussi à convaincre les autres intervenants, en particulier les dirigeants de petites entreprises, que cela sera avantageux pour eux. C'est ce qui s'est dégagé des audiences et c'est ce que nos rapports de recherche révèlent. Je crois que c'est là un des éléments clés de ce débat public.

Je suis fier du groupe de travail. J'ai présenté le rapport au ministre des Finances, Paul Martin, il y a environ trois ou quatre semaines, à Ottawa, et il m'a dit que nous étions la seule province au Canada à avoir tenu des consultations populaires sur cette question.

Je ne veux pas insister sur ce point outre mesure, mais j'aimerais dire encore une fois à M. Barrett d'écouter les gens. Je sais qu'il fera tout pour essayer de mener à bien ce projet de fusion bancaire, du moins c'est ce qu'on pouvait lire aujourd'hui dans le *Globe and Mail*. Qu'il écoute les gens et qu'il tienne compte de leurs besoins. Les petites entreprises ont besoin des banques; les banques ont besoin des petites entreprises. C'est le message que je veux transmettre aujourd'hui à M. Barrett, par votre intermédiaire.

Je suis heureux de présenter le rapport de notre groupe de travail et nous répondrons avec plaisir à toutes les questions que vous pourriez avoir. Je dis cela avec une certaine inquiétude, sachant que vous-même et certaines des personnes ici présentes connaissent beaucoup mieux ce domaine que moi. C'est pourquoi je me suis fait accompagner par Mme Griffin Cohen et Mme Paxton Mann.

Le président: Je dois signaler que les sénateurs Tkachuk et Austin devront nous quitter sous peu pour participer à une tribune téléphonique, une tradition de longue date en Colombie-Britannique. Vous comprendrez alors que ceci est leur période de réchauffement, puisqu'ils pourront poser des questions pendant les quelques prochaines minutes au lieu de répondre à des questions, comme ils le feront après 11 heures.

Le sénateur Tkachuk: Tout ce qui nous préoccupe, c'est la survie. Je viens de la Saskatchewan et je partage beaucoup des préoccupations que vous avez exprimées concernant l'accès aux services bancaires pour les petites entreprises et concernant la concurrence dans les régions rurales.

Le groupe de travail recommande que les fusions proposées de banques de l'annexe 1 n'aient pas lieu - recommandation no 1 — et qu'une loi du Parlement soit adoptée avant qu'un projet de fusion de banques de l'annexe 1 puisse aller de l'avant — recommandation no 14. Êtes-vous d'avis que les fusions ne devraient pas se faire maintenant ou qu'elles ne devraient jamais se faire?

M. Waddell: C'est une question de politique, alors je vais répondre. Le gouvernement de la Colombie-Britannique accepte la recommandation du groupe de travail, qui dit que les fusions bancaires proposées ne devraient pas se faire. Il y aura peut-être une autre proposition; je ne sais pas. Les habitants de la Colombie-Britannique ont été consultés au sujet de cette proposition et ils ont dit au groupe de travail, qui a dit au gouvernement, que cette fusion bancaire ne devrait pas se faire. Toutefois, nous n'avons aucun pouvoir constitutionnel à cet égard.

and the finance minister. In the old days, the bank boys would just go and see the finance minister and make a deal. In the new society, in the new democracy, one needs the support of the people, and that is why we had a task force. We accepted the recommendations of the task force and that is our government policy. But it is up to Parliament to make the decision, not me. The task force recommended that there be an act of Parliament so that there would be public debate and senators could vote on it.

Senator Tkachuk: You state, and I quote, "I have never suggested that mergers in themselves are completely wrong." When would they be right?

Mr. Waddell: They would be right if they benefited the people that I represent, especially as a minister of small business. Show us, Mr. Barrett and others, how it will help small business. Then maybe small business will have a different view of it. I am just reflecting what my stakeholders have told me.

Senator Tkachuk: What do you personally think? I know what your stakeholders have told you, and as a politician you respond, but as a minister you also would show some leadership. Is this also your personal opinion?

Mr. Waddell: Yes, it is my personal opinion. I have to speak as a minister now. I am not a bank basher. I do not believe in getting out and bashing banks. We need the banks. If anything, these hearings actually say that people like the banks. I know that is amazing. You might tell the banks that and they would look at you and say, "You mean they actually like us?" I think people like the banks because they need the banks and I think they see the merger as a threat because of what is happening to their way of life now. I think they would like to see better service from the banks.

After I issued the report, I met with the bank vice-presidents in British Columbia. I was very pleased that they came to a meeting. It was a good meeting, and we tried to figure out some way that we can work together to help small businesses with, for example, access to capital. Small businesses need access to capital, and they need local service. Those are some of the things that, if I were proposing a merger, I might want to convince the community would happen. I am not sure my personal view matters. I am just reflecting what the task force said.

Senator Tkachuk: I think it matters a lot, I think Minister Waddell is the only minister from a provincial government that we have had to date.

The Chairman: That is correct.

Senator Tkachuk: We really appreciate that, and we hope that the other provinces would take the same initiative. I have a couple of questions on the MacKay task force report itself. We have had quite a discussion on the questions of banks, tied selling, banks Cela relève du gouvernement fédéral et du ministre des Finances. Auparavant, les banquiers n'avaient qu'à aller voir le ministre des Finances pour conclure une entente. Dans la nouvelle société, dans la nouvelle démocratie, on doit avoir l'appui de la population, et c'est pourquoi nous avons mis sur pied ce groupe de travail. Nous avons accepté les recommandations du groupe de travail, et c'est la politique de notre gouvernement. Toutefois, c'est au Parlement qu'il revient de prendre cette décision, et non à moi. Le groupe de travail a recommandé qu'une loi du Parlement soit adoptée afin qu'il y ait un débat public et que les sénateurs puissent voter.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez dit que vous n'aviez jamais laissé entendre que les fusions étaient complètement mauvaises en soi. Ouand seraient-elles bonnes?

M. Waddell: Elles seraient bonnes si elles étaient avantageuses pour les gens que je représente, spécialement en tant que ministre de la Petite entreprise. Que M. Barrett et les autres nous montrent en quoi elles aideront les petites entreprises. Alors peut-être les petites entreprises verront-elles les choses différemment. Je ne fais qu'exprimer ce que les intervenants de mon secteur m'ont dit.

Le sénateur Tkachuk: Que pensez-vous personnellement? Je sais ce que les intervenants de votre secteur vous ont dit et, en tant que politicien, vous devez répondre à leurs préoccupations, mais, en tant que ministre, vous devez aussi faire preuve de leadership. Est-ce là aussi votre opinion personnelle?

M. Waddell: Oui, c'est mon opinion personnelle. Je dois maintenant parler en ma qualité de ministre. Je ne suis pas contre les banques. Je ne crois pas qu'on doive s'en prendre aux banques. Nous avons besoin des banques. En fait, ces audiences nous montrent que les gens aiment les banques. Je sais que c'est étonnant. On dirait cela aux banques et elles seraient des plus surprises. Je crois que les gens aiment les banques parce qu'ils ont besoin d'elles, et je crois qu'ils voient la fusion comme une menace à cause des changements dans leur mode de vie. Je crois qu'ils voudraient avoir un meilleur service des banques.

Après avoir présenté le rapport, j'ai rencontré les vice-présidents de banque en Colombie-Britannique. J'étais heureux qu'ils viennent à cette réunion. Ce fut une bonne réunion, et nous avons essayé de trouver une façon de travailler ensemble pour aider les petites entreprises, par exemple sur le plan de l'accès au capital. Les petites entreprises ont besoin de cet accès au capital et elles ont besoin de services locaux. Si je proposais une fusion, je voudrais convaincre la collectivité qu'elles n'auraient pas à s'inquiéter de ce genre de choses. Je ne suis pas certain que mon opinion personnelle ait de l'importance. Je ne fais que répéter ce que le groupe de travail a dit.

Le sénateur Tkachuk: Je crois qu'elle a beaucoup d'importance. Si je ne m'abuse, le ministre Waddell est le seul ministre d'un gouvernement provincial à avoir témoigné devant nous jusqu'à maintenant.

Le président: C'est exact.

Le sénateur Tkachuk: Nous apprécions vraiment le fait que vous soyez venu témoigner et nous aimerions bien que les autres provinces prennent la même initiative. J'ai quelques questions à poser sur le rapport MacKay lui-même. Nous avons eu toute une

selling insurance, property and casualty insurance, and car leasing. What is the position of your government on those questions of bank branches actually being able to sell those products?

Mr. Waddell: We do not have a government position on that. We are discussing some of those matters right now. We do have a position on the general mergers. I will ask Ms Griffin Cohen if she would comment, not so much on our position, specifically, but on what people said to the task force about that.

Ms Marjorie Griffin Cohen, Professor of Political Science and Women's Studies, Simon Fraser University: We heard a great deal of commentary about tied selling, and people seemed to make a distinction between the type of thing they experience and what the MacKay task force is talking about. The MacKay task force talks about coercive tied selling. What people felt they had experienced was implicit tied selling; that is, that it was not coercive in a nature that you could prove in a court or before an ombudsman but that it did exist and that they felt the pressure, even if it was not explicitly stated and was coercive in nature.

We made a recommendation about implicit tied selling. While we do not have specific detailed recommendations, because this was not in our mandate, we did feel that a lot more attention had to be paid to tied selling and that a lot more regulation had to be put in place around the ways in which this occurred. What we were talking about in our study was that we did not see any benefit accruing to the people in B.C. as a result of the proposed bank mergers. We did see, as we were going around to communities and as our research studies were accomplished, that there were things that needed to be improved. Certainly tied selling and the problem of that in B.C., particularly with regard to securities and insurance, was a major issue for all the people in every community that we discussed.

Senator Austin: Minister Waddell, it is good to see you again. We have been parliamentary colleagues, and I have always enjoyed working with you. What I want to look at is the area of competition from fostering the growth of so-called second-tier financial institutions.

I wonder what your vision is of the growth of the credit union movement in British Columbia, of the provincially chartered trust company system, and other financial institutions that are deposit-taking institutions? And second, if the bank merger in some form is permitted, would it create a market opportunity for second-tier institutions to serve small and medium-sized businesses and the individual consumer? Do you have any evidence in your hearings or expert evidence to describe that sector? If the mergers were not permitted, what would happen in this area? Can we see a future in either of those alternatives,

discussion sur la question des ventes liées et sur la question de la vente d'assurances, notamment d'assurances multirisques, et de la location d'automobiles par les banques. Quelle est la position de votre gouvernement sur la question de la vente de ces produits par les succursales bancaires?

M. Waddell: Notre gouvernement n'a pas de position officielle à ce sujet. Des discussions sont en cours sur certaines de ces questions. Nous avons cependant une position sur les fusions en général. Je demanderai à Mme Griffin Cohen de faire quelques remarques, pas vraiment sur notre position comme telle, mais plutôt sur ce que les gens ont dit au groupe de travail à ce sujet.

Mme Marjorie Griffin Cohen, professeur de sciences politiques et de sociologie de la condition féminine, Université Simon Fraser: Nous avons beaucoup entendu parlé des ventes liées, et les gens semblaient faire une distinction entre ce qu'ils avaient vécu comme expérience et ce dont parle le groupe de travail MacKay. Le groupe de travail MacKay parle des ventes liées coercitives. Ce que les gens avaient l'impression d'avoir vécu, c'était le phénomène des ventes liées implicites, c'est-à-dire qu'il n'y avait pas de coercition au point où cela pourrait être prouvé devant un tribunal ou un ombudsman, mais les gens sentaient quand même de la pression, même si cela ne se faisait pas de façon explicite.

Nous avons fait une recommandation au sujet des ventes liées implicites. Même si nous n'avons pas de recommandations détaillées à cet égard, parce que cela ne faisait pas partie de notre mandat, nous avons conclu qu'il fallait accorder beaucoup plus d'attention aux ventes liées et que ce phénomène devait être réglementé de façon beaucoup plus stricte. Ce que nous avons dit dans notre étude, c'est que, selon nous, les fusions bancaires proposées ne présentaient aucun avantage pour les habitants de la Colombie-Britannique. Nous avons vu, en visitant les diverses localités et en faisant notre recherche, que certaines choses avaient besoin d'être améliorées. Il est certain que la question des ventes liées et le problème que cela pose en Colombie-Britannique, particulièrement en ce qui concerne les valeurs mobilières et les assurances, revêtait une grande importance pour tous les gens avec qui nous avons discuté dans les localités que nous avons visitées.

Le sénateur Austin: Monsieur le ministre Waddell, je suis heureux de vous revoir. Nous avons été des collègues au Parlement, et j'ai toujours aimé travailler avec vous. L'aspect que je veux examiner est celui de la concurrence pour ce qui est de favoriser la croissance des institutions financières dites de deuxième niveau.

Je me demande comment vous voyez la croissance du mouvement des coopératives de crédit en Colombie-Britannique, des sociétés de fiducie à charte provinciale et des autres institutions de dépôt? Deuxièmement, si une forme quelconque de fusion bancaire était permise, cela créerait-il des débouchés pour les institutions de deuxième niveau pour servir les petites et moyennes entreprises et les consommateurs? Avez-vous entendu, durant vos audiences, des témoignages, d'experts ou d'autres personnes, au sujet de ce secteur? Si les fusions n'étaient pas permises, qu'arriverait-il dans ce secteur? Voyons-nous, dans l'un

which would see second-tier institutions create a service capacity that is larger than we see today?

Mr. Waddell: Let me begin, and then I will ask Ms Griffin Cohen to comment.

They are second-tier institutions. They are not the first tier, so they do not have the power or the ability of moving across provincial lines in the same way that the chartered banks do. I think that is the place to start; we should not forget that. It is a bit of an elephant and a mouse. The B.C. government is committed to helping credit unions in any way we can. The co-operative and credit union movement we see as a good movement.

Obviously, they do. Have you seen the ads with the two muskox hitting each other? The credit unions of British Columbia are using this to try to get some business away from the chartered banks as a result of the proposed bank merger.

Mr. Martin asked me the same question, actually, interestingly. I guess my answer is the same: We are looking into it. I know it is not a satisfactory answer, senator, but we are going to try to determine how much competition the credit unions can really be. I have heard from credit unions that there are some barriers there, that they can only give loans to so much then they have to pool their resources, and that they are stopped from pooling their resources, and so on.

It may be that we can free up some of those regulations to help them compete because one of the clear messages from my stakeholders, small business, is that they want competition. They reckon that with competition they can get a better deal, like the guy in Dawson Creek who went from bank to bank until he got the deal he wanted.

To summarize, they are different institutions. They are not Schedule I banks; they do not have that power. Two, we are looking into it.

Now I will ask Ms Griffin Cohen to discuss what was reflected in the committee.

Senator Tkachuk: Let me just offer one comment before Ms Griffin Cohen answers. From Halifax to Vancouver, we have heard from a number of smaller financial institutions that they do not oppose the merger in one aspect, that is, in terms of competition. They believe that one plus one probably equals 1.6 or 1.7 but that market opportunity will open up for the second-tier financial institutions to compete. Of course, in the report there are suggestions as to enhancement of the powers to offer financial services, and I believe that we all share the objective of enhancing competition and consumer choice. We are looking for policies that will do that.

Ms Griffin Cohen, I just wanted you to hear that background before you responded.

ou l'autre de ces scénarios, un avenir où les institutions de deuxième niveau auraient une capacité de service plus grande qu'aujourd'hui?

M. Waddell: Je vais répondre d'abord et je vais ensuite demander à Mme Griffin Cohen de faire quelques remarques.

Ce sont des institutions de deuxième niveau. Contrairement aux banques à charte, qui sont des institutions de premier niveau, elles n'ont pas le pouvoir ni la capacité d'aller au-delà des frontières provinciales. Je crois que c'est là un bon point de départ; c'est quelque chose qu'il ne faut pas oublier. C'est un peu comme un éléphant et une souris. Le gouvernement de la Colombie-Britannique est déterminé à aider les coopératives de crédit du mieux qu'il peut. Nous voyons le mouvement coopératif comme quelque chose de bien.

Avez-vous vu la publicité montrant les deux boeufs musqués qui se frappent? Les coopératives de crédit de la Colombie-Britannique utilisent cette image pour essayer d'arracher des clients aux banques à charte par suite du projet de fusion bancaire.

Fait intéressant, M. Martin m'a posé la même question. Je suppose que ma réponse est la même: nous examinons la situation. Je sais que ce n'est pas là une réponse satisfaisante, mais nous allons essayer de déterminer à quel point les coopératives de crédit peuvent faire concurrence aux banques. J'ai entendu les coopératives de crédit dire qu'il y a certains obstacles, qu'elles peuvent accorder des prêts seulement jusqu'à un certain point, qu'il leur faudrait, pour pouvoir en faire davantage, mettre en commun leurs ressources, mais qu'on les empêche de le faire, et ainsi de suite.

Nous pourrions peut-être alléger cette réglementation pour les aider à faire concurrence aux banques parce qu'un des messages clairs des intervenants que je représente, les petites entreprises, c'est que celles-ci veulent de la concurrence. Elles estiment que, s'il y a concurrence, elles seront mieux servies, tout comme l'homme de Dawson Creek qui est allé d'une banque à l'autre jusqu'à ce qu'il obtienne ce qu'il voulait.

En résumé, ce sont des institutions différentes. Ce ne sont pas des banques de l'annexe I; elles n'ont pas autant de pouvoirs. Nous examinons la situation.

Je vais maintenant demander à Mme Griffin Cohen de vous faire part de ce qui s'est dit au comité à ce sujet.

Le sénateur Tkachuk: Je veux simplement faire une remarque avant que Mme Griffin Cohen ne réponde. De Halifax à Vancouver, nous avons entendu un certain nombre d'institutions financières de plus petite taille nous dire qu'elles ne s'opposaient pas à la fusion sur un plan, soit celui de la concurrence. Elles croient qu'un plus un font probablement 1,6 ou 1,7, mais que des débouchés s'ouvriront aux institutions financières de deuxième niveau. Évidemment, le rapport renferme des suggestions sur l'accroissement des pouvoirs en matière de prestation de services financiers, et je crois que nous partageons tous l'objectif qui consiste à accroître la concurrence et à donner plus de choix au consommateur.

Madame Griffin Cohen, je voulais simplement que vous entendiez cela avant de répondre.

Ms Griffin Cohen: The B.C. credit unions are somewhat different than in other provinces in that they are much stronger here. We do find that, among the credit unions that presented to us and the people who we heard from in general, there was considerable anxiety about the mergers of the two largest banks. They felt that this would not enhance their ability to deal, that this would more or less hive them off to the smaller and less lucrative markets. What they anticipated is that they would have market openings in areas where they were likely to make not very much money. They encouraged us to make recommendations about strengthening the credit union movement's ability to operate in B.C. However, generally, we did not see this as a way in which the larger Schedule I banks would be replaced in the event they leave smaller communities and rural communities.

So the credit movement here is different and has a different position I think than the credit union movement elsewhere, if they are in favour of the bank mergers, because they definitely are not here. They do not see that this will improve their position; rather, they see the large banks taking away markets because they will simply be bigger and stronger and have a larger monopoly than they already do.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: We have not talked about the fourth recommendation on page 63 of your brief concerning foreign banks. You do not appear to be in favour of allowing foreign banks to operate in this country because you believe they will only serve a very restricted client group.

However, some witnesses from Wells Fargo said they were prepared to set up shop as early as tomorrow in any community in British Columbia and to grant loans to small and medium-sized businesses. Another foreign bank, the Bank of Hong Kong, has also helped SMEs, particularly in British Columbia.

Can you explain to us your position on foreign banks? The MacKay report maintains that foreign banks can increase competition and provide better service to SMEs.

Mr. Waddell: There already are a number of foreign banks in British Columbia and elsewhere in Canada. I have discussed this matter with Mr. Martin and with officials from his department in Ottawa. We agree that foreign banks cannot fill the void. Nor do we expect foreign banks to serve the same purpose as Canadian banks.

[English]

Senator Austin: I was going to say that the evidence that came from the Caisses Desjardins, which has a strong rural presence, was that they had no trouble with the concept of merger, that they believed that it would even increase their opportunity for service to the membership.

Mme Griffin Cohen: Les coopératives de crédit en Colombie-Britannique sont quelque peu différentes de celles des autres provinces en ce sens qu'elles sont beaucoup plus fortes ici. Nous avons constaté que la fusion des deux plus grandes banques inquiétait considérablement les coopératives de crédit qui ont témoigné devant nous et les gens que nous avons entendus en général. Les coopératives de crédit étaient d'avis que cela n'accroîtrait pas leur capacité de faire des affaires, que cela les pousserait plus ou moins vers les marchés plus petits et moins lucratifs. Elles prévoyaient cependant que cela créerait des débouchés pour elles dans des secteurs où elles ne feraient probablement pas beaucoup d'argent. Elles nous ont encouragés à faire des recommandations visant à renforcer la capacité des coopératives de crédit de fonctionner en Colombie-Britannique. Toutefois, de façon générale, nous n'avons pas vu cela comme un moyen de remplacer les banques de l'annexe I s'il arrivait que celles-ci quittent les petites villes et les localités rurales.

Donc, les coopératives de crédit ici sont différentes et ont une position différente des autres coopératives de crédit ailleurs, si c'est dernières sont en faveur des fusions bancaires, car celles d'ici ne sont décidément pas de cet avis. Elles ne croient pas que cela améliorerait leur position; elles croient plutôt que les banques leur enlèveraient des marchés simplement parce qu'elles seraient plus grosses et plus fortes et que leur monopole serait encore plus grand qu'il ne l'est déjà.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Nous n'avons pas parlé de la quatrième recommandation de votre mémoire, à la page 63, concernant les banques étrangères. Vous ne semblez pas être en faveur de cette recommandation, car vous pensez qu'elles vont servir une clientèle très étroite.

Par contre, certains témoins de la Wells Fargo nous ont dits être prêts, dès demain, à s'établir dans n'importe laquelle des communautés de la Colombie-Britannique et à accorder des prêts aux petites et moyennes entreprises. Il y a aussi l'expérience de la Banque de Hongkong, une banque étrangère qui a aidé les petites et moyennes entreprises, plus particulièrement en Colombie-Britannique.

Comment expliquer votre position face aux banques étrangères, alors que le rapport MacKay nous dit que les banques étrangères peuvent contribuer à augmenter la concurrence et donner de meilleurs services aux petites et moyennes entreprises?

M. Waddell: Nous avons déjà des banques étrangères en Colombie-Britannique et ailleurs au Canada. J'ai discuté de cela avec M. Martin et avec les fonctionnaires de son ministère à Ottawa. Nous sommes d'accord avec le fait que les banques étrangères ne peuvent pas combler le vide. Nous anticipons que les banques étrangères ne deviendront pas comme des banques canadiennes.

[Traduction]

Le sénateur Austin: J'allais dire que les témoignages que nous avons reçus des Caisses Desjardins, qui ont une forte présence rurale, ont montré qu'elles ne s'opposaient pas au concept de la fusion, qu'elles croyaient même que cela leur donnerait encore plus de possibilités de servir leurs membres.

Mr. Waddell: I would like to add that I think where the Canadian banks are going is that they want to get into wealth management, and they want to do business overseas and make a lot of money. The Canadian people, as reflected in the B.C. people here, look to the banks as helping them at home in their community. They see them as having a social community role and a business role, whereas I think the banks now see their future differently. That is a pretty fundamental split.

Senator Austin: It is a difficult thing in a discussion or question-and-answer session like this to discuss the nature of the special franchise that is given by the national government to Schedule I banks and the privileges they have, and therefore, the responsibilities they have in dealing with the public. I do want to ask you to take a look at the issue of international competitiveness, technological competitiveness, and competitiveness in profitability, which is essentially the argument that the major banks are making in public-policy terms to justify the proposed mergers.

What is your response to the argument that if the mergers do not take place the large Schedule I banks will fall behind in profitability because they will fall behind in technology and in service capacity and that therefore, essentially, the Canadian banking sector will, over time, become less competitive and carry higher costs and the consumer, therefore, will eventually be the payor of that higher cost?

Did you address that specific argument, which is what has been put before us in various ways by the MacKay task force and by the major banks?

Ms Griffin Cohen: We did address that question in our research. It was one that was more difficult for people in rural communities to address, but we tried to determine the argument that there was contestability of markets locally and whether or not it would be essential for banks to merge in order to have access to international markets. Essentially, what we could discover through our research was that the size of the bank was not crucial to profitability in international markets. Certainly, the Bank of Nova Scotia has put forward this idea that they have performed very well in international markets without being the largest. So that seemed to be not an essential argument, certainly not one that was really convincing to use around a need to merge.

Usually what we tend to see from bank mergers in other countries is a confusion between efficiency and cost-cutting. Generally what banks referred to as efficiency was merely cost-cutting. That resulted in poorer service to their customers. Usually it meant closing banks, laying off people, increasing service charges, and making less service available to people. What was deemed efficiency was often simply just cost-cutting, not more efficient behaviour on the part of banks.

The Royal Bank indicated to us that it intended to have 40 per cent of its assets in international markets as a result of the merger. That was their objective, to have a larger proportion of

M. Waddell: J'aimerais ajouter que, à mon avis, ce que les banques canadiennes veulent, c'est gérer des fortunes, faire des affaires à l'étranger et faire beaucoup d'argent. Les Canadiens, comme l'ont dit les habitants de la Colombie-Britannique, veulent que les banques les aident chez eux, dans leur localité. Elles les voient assumer tant un rôle social et communautaire qu'un rôle sur le plan des affaires, alors que, selon moi, les banques voient maintenant leur avenir différemment. C'est une divergence assez fondamentale.

Le sénateur Austin: Il est difficile, dans une période de questions et de réponses comme celle-ci, de discuter de la nature de la franchise spéciale accordée par le gouvernement fédéral aux banques de l'annexe 1 et des privilèges dont elles jouissent et, par conséquent, des responsabilités qu'elles ont envers le public. Je veux vous demander d'examiner la question de la compétitivité internationale, de la compétitivité technologique et de la compétitivité sur le plan de la profitabilité, ce qui est essentiellement l'argument avancé par les grandes banques, au niveau de la politique publique, pour justifier les fusions.

Que répondez-vous à l'argument selon lequel, si les fusions ne se concrétisent pas, les grandes banques de l'annexe I prendront du recul sur le plan de la profitabilité parce qu'elles seront en retard sur le plan de la technologie et de la capacité de service et que, par conséquent, le secteur banquier canadien finira par devenir moins compétitif et aura à assumer des coûts plus élevés, que le consommateur devra payer en bout de ligne?

Vous êtes-vous penchés sur cet argument précis, qui nous a été présenté de diverses façons par le groupe de travail MacKay et par les grandes banques?

Mme Griffin Cohen: Nous nous sommes effectivement penchés sur cette question durant notre étude. C'était plus difficile pour les gens des localités rurales d'y répondre, mais nous avons essayé de déterminer si les marchés locaux étaient vraiment contestables et s'il était essentiel pour les banques de fusionner pour avoir accès aux marchés internationaux. Essentiellement, notre étude nous a permis de découvrir que la taille de la banque n'était pas essentielle à sa profitabilité sur les marchés internationaux. La Banque de Nouvelle-Écosse a d'ailleurs fait valoir ce point, affirmant qu'elle a très bien fait sur les marchés internationaux sans être la plus grande. Cela ne semblait donc pas être un argument essentiel, et ce n'était certainement pas un argument très convaincant pour justifier une fusion.

Habituellement, ce que nous avons tendance à voir à la suite de fusions bancaires dans d'autres pays, c'est qu'il y a confusion entre l'efficience et la réduction des coûts. Généralement, ce que les banques appelaient de l'efficience n'était qu'une simple réduction des coûts, qui entraînait une détérioration du service à la clientèle. Habituellement, cela voulait dire fermer des banques, mettre des gens à pied, augmenter les frais de service et réduire les services offerts aux clients. Ce qu'on croyait être de l'efficience n'était souvent en réalité qu'une réduction des coûts, et non un comportement plus efficient de la part des banques.

La Banque royale nous a dit qu'elle comptait avoir 40 p. 100 de son actif sur les marchés internationaux après la fusion. C'était là son objectif, avoir une plus grande proportion de son actif sur les their activity in foreign markets. We heard a lot of people tell us that they found that very dangerous, that it would put Canada in a precarious position if its largest bank in fact was so connected to international markets in that sense.

Mr. Waddell: Honourable senators, this is Small Business Week in B.C., as well as the rest of Canada, I believe. Yesterday and the day before, I actually walked down the street to Gastown, to a number of small businesses. They are doing really well; they are into improved technology. We have even got a new phone company starting here. We have improved technology, we have innovations, we have joint ventures happening. We did not find any evidence in our task force that the banks could not improve their technology. They cannot do joint ventures or all sorts of things without having the mergers.

You have just made the bank's argument, basically. I suggested to you that there is no evidence that that necessarily will flow, and the banks have not proved that, certainly. Also, the banks are open to all sorts of innovative things, as other businesses are doing, as modern business is doing, without thinking they get bigger and bigger. People do not believe, and it is shown from what I have learned in Small Business Week this week, that bigger ain't necessarily better.

Senator Austin: I put the bank's argument simply to test you for your answer. I am not advocating that argument.

Mr. Waddell: No, I understand that, and you put it very well.

Senator Austin: In fact, my colleagues have no idea what I think or whether I do any thinking at all.

Senator Angus: Except those who had dinner with him last night.

Senator Austin: What I do want to say in conclusion is that obviously being the devil's advocate is the role of everyone here, but there is also — and I would say this assertively — no evidence to indicate that the marketplace is incapable of filling space in the market that may be under-served. In other words, we have seen the growth of financial institutions to serve needs, and we have seen attempts at growing regional financial institutions. There is one very substantial Schedule I bank now based in Vancouver — and we will be hearing from them — the Hong Kong Bank, which is a very active service provider in British Columbia. Whether British Columbia's capital requirements need the current major banks is a question I would like to see evidence on.

Ms Griffin Cohen: What we did notice from our hearings was that retail banking and small business banking is local. However much the banks say that markets are contestable because of the Internet and because of on-line banking and because of foreign servers outside the country that in fact is not the case in small areas for retail banking and for small business loans. This is local

marchés étrangers. Nous avons entendu beaucoup de gens nous dire qu'ils trouvaient cela très dangereux, que le Canada se trouverait dans une position précaire si sa plus grande banque était si étroitement liée aux marchés internationaux dans ce sens.

M. Waddell: Honorables sénateurs, c'est la Semaine de la petite entreprise en Colombie-Britannique, ainsi que dans le reste du Canada, je crois. Hier et avant-hier, j'ai descendu à pied jusqu'à Gastown pour visiter des petites entreprises. Leurs affaires vont bien; elles ne cessent de se moderniser du point de vue technologique. Nous avons même une nouvelle compagnie de téléphone qui vient de s'installer ici. Nous avons de nouvelles technologies, nous avons des innovations, nous avons des entreprises conjointes. Notre groupe de travail n'a trouvé aucune preuve montrant que les banques ne pourraient pas améliorer leur technologie et ne pourraient pas s'engager dans des entreprises conjointes ou faire d'autres choses sans fusionner.

Vous venez essentiellement de présenter l'argument des banques. À mon avis, rien ne montre que c'est ce qui arrivera nécessairement, et les banques ne l'ont certainement pas prouvé. Par ailleurs, les banques sont ouvertes à toutes sortes d'innovations, tout comme les autres entreprises modernes, mais ces dernières ne pensent pas qu'elles doivent devenir de plus en plus grandes. J'ai pu constater cette semaine dans le cadre de la Semaine de la petite entreprise que, de l'avis des gens, le fait qu'on soit plus gros ne veut pas nécessairement dire qu'on est meilleur.

Le sénateur Austin: J'ai présenté l'argument des banques simplement pour voir comment vous y répondriez. Je ne défends pas cet argument.

M. Waddell: Non, je comprends cela, et vous êtes très clair à cet égard.

Le sénateur Austin: En fait, mes collègues ne savent pas du tout ce que je pense ou si j'ai même une opinion sur le sujet.

Le sénateur Angus: Sauf ceux qui ont dîné avec lui hier soir.

Le sénateur Austin: Ce que je veux dire, en conclusion, c'est que c'est évidemment le rôle de chacun ici de se faire l'avocat du diable, mais il n'y a aucune preuve — et je dis cela avec certitude — montrant que le marché est incapable de combler toute lacune au niveau des services. Autrement dit, nous avons vu croître les institutions financières pour répondre à des besoins, et nous avons vu des institutions financières régionales qui essayaient de prendre de l'expansion. Il y a une très grande banque de l'annexe I qui a son siège à Vancouver, la Banque de Hong Kong, qui est un fournisseur de services très actif en Colombie-Britannique. D'ailleurs, nous entendrons les témoignages de ses représentants. Je voudrais bien qu'on prouve que les besoins en capitaux en Colombie-Britannique nécessitent la présence des grandes banques existantes.

Mme Griffin Cohen: Ce que nous avons remarqué durant nos audiences, c'est que les services bancaires de détail et les services bancaires aux petites entreprises sont des services locaux. Les banques peuvent bien prétendre que les marchés sont contestables à cause de l'Internet, du télétraitement des opérations bancaires et des fournisseurs de services étrangers à l'extérieur du pays, cela

banking and this is the way people want it. When a local bank leaves, its customers have to go to another community because that bank is not replaced by the things that the banks would have us believe are part of the contestable market.

Senator Austin: I really appreciate that. I hope some of my colleagues will deal with the interest aspect of the risk-financing concept in smaller communities, the bank-to-risk system.

Senator Oliver: I would like to continue the line of questions that Senator Austin was pursuing. I have not read your task force report — which is an inch thick — because I just received it about 30 minutes ago. As such, because I do not know what it contains, I hope I do not contradict myself in asking some questions.

One of the things that your report is based on is empirical evidence. You went to the people and said, "Look, four banks want to merge. What do you think about it, and how is it going to impact on you?" They said, "I am afraid that if the banks merge I will have difficulty getting credit," or "I might lose my job." You have this kind of parochial evidence.

What is lacking is that we have not had evidence in Canada of large banks merging and thus we do not have that data. If we look at the United States, where they have had that experience, there is a lesson to be learned. I would like to read two statements of fact from the United States and ask you to respond to them, because these statements of fact are opposite to what you have in your report.

The US Federal Reserve Board, in looking at the impact of mergers on small business lending found that, after a transition period, they have not been harmed in any significant way. For example, a study which examined the reactions of other banks in markets where mergers occurred found that increases in the supply of small business lending by these other banks tend to offset much, if not all, of any initial negative effects of mergers on small business lending.

When we were in Halifax, for instance, one small business person indicated to us that he cannot wait for them to merge because there will be a spin-off that will help his small business grow. We heard the same thing in Montreal, and we heard the same thing in Saskatchewan.

Based on the American experience, where they have had large mergers, they have found that in fact there was no detrimental effect in the community. What do you say about that?

Mr. Waddell: I will turn that over to Ms Griffin Cohen. That is not an accurate statement of American experience. Their experience is mixed. There are studies that go the other way.

If you look at our report, there is a study by Scott Sinclair, "Bank Mergers and Consumer Protection in British Columbia." In that study, he quotes Stephen Rhoades, who wrote the

n'est pas le cas pour les services bancaires de détail et les prêts aux petits entreprises dans les petites localités. Ce sont des services locaux, et c'est ce que les gens veulent. Lorsqu'une banque locale ferme ses portes, ses clients doivent aller dans une autre localité parce que cette banque n'est pas remplacée par les éléments qui sont censées faire partie du marché contestable selon ce que les banques essaient de nous faire croire.

Le sénateur Austin: Je comprends très bien cela. J'espère que certains de mes collègues traiteront de la notion du financement du risque dans les petites localités, qui est un aspect intéressant.

Le sénateur Oliver: Je voudrais poursuivre dans le même sens que le sénateur Austin. Je n'ai pas lu le rapport de votre groupe de travail — qui a un pouce d'épaisseur — parce que je viens de le recevoir il y a environ 30 minutes. Ainsi, comme je n'en connais pas le contenu, j'espère que je ne me contredirai pas en posant certaines questions.

Votre rapport est fondé sur des données empiriques. Vous êtes allés voir les gens et vous leur avez dit: «Quatre banques veulent fusionner. Que pensez-vous de cela et quel impact cela aura-t-il sur vous?» Ils ont répondu: «Si les banques fusionnent, j'ai peur d'avoir de la difficulté à obtenir du crédit», ou encore «j'ai peur de perdre mon emploi.» Vous avez recueilli ce genre de témoignages.

Ce qu'il manque, c'est que nous n'avons jamais eu de fusion de grandes banques au Canada, et nous n'avons donc pas de données à ce sujet. Si nous regardons la situation aux États-Unis, où ce genre de fusion s'est déjà faite, il y a une leçon à tirer de cela. Je voudrais lire deux énoncés de fait venant des États-Unis et je vous demanderai d'y répondre, parce que ces énoncés vont à l'encontre de ce que dit votre rapport.

En examinant l'impact des fusions sur les prêts aux petites entreprises, le US Federal Reserve Board a déterminé que, après une période de transition, les petites entreprises n'avaient subi aucun préjudice important. Par exemple, une étude qui a examiné les réactions des autres banques dans les marchés où les fusions s'étaient produites a révélé que l'augmentation des prêts aux petites entreprises par ces autres banques avait tendance à neutraliser une bonne partie, sinon la totalité, des effets négatifs initiaux des fusions sur les prêts aux petites entreprises.

Lorsque nous étions à Halifax, par exemple, un dirigeant de petite entreprise nous a dit qu'il était impatient que les grandes banques fusionnent parce que les retombées d'une telle fusion favoriserait la croissance de sa petite entreprise. Nous avons entendu la même chose à Montréal et en Saskatchewan.

D'après l'expérience américaine, où il y a eu d'importantes fusions, il a été déterminé que ces fusions n'avaient eu aucune incidence néfaste sur les collectivités. Que dites-vous de cela?

M. Waddell: Je vais laisser répondre Mme Griffin Cohen. Ce n'est pas là une évaluation exacte de l'expérience américaine. Les résultats de leur expérience sont partagés. Il y a des études qui vont dans l'autre sens.

Si vous regardez notre rapport, il y a une étude de Scott Sinclair intitulée «Bank Mergers and Consumer Protection in British Columbia». Dans cette étude, l'auteur cite Stephen Rhoades, qui a "Consolidation of the banking industry and the merger guidelines," and some American studies that go the other way as well. So be careful when you say that. Bank mergers were turned down in Australia. You might want to look at some of the studies there. In fact, our report was not just parochial, in a sense of just listening to local people; it contains actual research that bank loans to small and medium enterprises, except for the Royal Bank in B.C., have fallen. Hence, there is some actual statistical data here.

Senator Oliver: But have loans through, say, VanCity increased?

Mr. Waddell: I do not know about that. I am dealing with banks in terms of some of their legitimate gripes.

Senator Oliver: If the corresponding business has been picked up by VanCity, then the field is still level.

Mr. Waddell: I will ask Ms Griffin Cohen to comment on your perceptive questions.

Senator Oliver: Before you do, perhaps I could give a second example and a second quote:

The US Federal Reserve Board has approved the megamerger between Citicorp and Travellers Group. The combined company would offer US consumers one-stop shopping for everything from credit cards and chequing to insurance and investing. According to a Fed statement, "the cross-marketing and consumer-data-sharing arrangements proposed in this case are not likely...to result in any significantly adverse effects."

Ms Griffin Cohen: As you know, the U.S. banking system has been quite different from the Canadian system. Until very recently you could only have a bank within a particular state. What you have are very small bank mergers, which actually do have efficiencies and do have improved positions within the state, but the large bank mergers that have occurred have been fairly detrimental. We have discovered through the research that the bank mergers where the assets are less than \$500 million, which is a small bank merger, do indeed result in efficiencies and better performance for customers. Over that, it has been shown that there have been no efficiencies and in fact customer service and access to money has decreased.

Senator Oliver: What study is that?

Ms Griffin Cohen: This is a study that was done for us by Scott Sinclair. He looks through a variety of American studies, and his is the most up-to-date. It looks at the latest kinds of things that have been done in the U.S. He has done a considerable amount of work in looking, not just at the U.S., but at other jurisdictions where there have been bank mergers. It does appear that efficiency and improvement in customer service depend very highly on the size of the mergers. If the mergers are very large,

écrit le document intitulé «Consolidation of the Banking Industry and the Merger Guidelines», et certaines autres études américaines qui vont également dans l'autre sens. Il faut donc être prudent lorsqu'on fait une telle déclaration. Les fusions bancaires ont été refusées en Australie. Vous voudrez peut-être examiner certaines des études qui ont été faites là-bas. En fait, notre rapport n'est pas fondé uniquement sur les témoignages de gens locaux; on a fait aussi des recherches qui ont révélé une diminution importante des prêts aux petites et moyennes entreprises, sauf dans le cas de la Banque royale en Colombie-Britannique. Donc, notre étude renferme aussi certaines données statistiques.

Le sénateur Oliver: Mais y a-t-il eu une augmentation des prêts par VanCity, par exemple?

M. Waddell: Je ne le sais pas. Je parle des banques du point de vue de certaines de leurs plaintes légitimes.

Le sénateur Oliver: Si VanCity a pris la relève, cela veut dire qu'il n'y a pas eu de changement au niveau de l'accessibilité des services

M. Waddell: Je vais demander à Mme Griffin Cohen de répondre à vos questions pénétrantes.

Le sénateur Oliver: Avant que vous ne répondiez, je pourrais peut-être donner un deuxième exemple et lire une deuxième citation:

Le US Federal Reserve Board a approuvé la mégafusion entre Citicorp et Travellers Group. La nouvelle société offrirait aux consommateurs américains une gamme complète de services, allant des cartes de crédit et des comptes de chèques aux produits d'assurance et aux services d'investissement. Selon le Fed, «les arrangements de marketing croisé et de partage de données sur les consommateurs proposés dans ce cas ne sont pas susceptibles d'avoir des effets néfastes importants.»

Mme Griffin Cohen: Comme vous le savez, le système bancaire américain est fort différent du nôtre. Jusqu'à très récemment, il ne pouvait y avoir qu'une seule banque dans un État. Il y a eu de très petites fusions bancaires, qui ont permis d'accroître l'efficience et d'améliorer la position des banques à l'intérieur d'un État, mais les grandes fusions bancaires qui se sont produites ont eu des effets plutôt néfastes. Nos recherches nous ont permis de découvrir que les fusions bancaires où l'actif est inférieur à 500 millions de dollars, ce qui est considéré comme une petite fusion bancaire, permettent effectivement d'accroître l'efficience et de mieux servir les clients. Dans les cas où l'actif est supérieur à ce montant, il a été prouvé qu'il n'y a pas eu de gains sur le plan de l'efficience et que, en fait, le service aux clients et l'accès au capital ont diminué.

Le sénateur Oliver: De quelle étude s'agit-il?

Mme Griffin Cohen: Il s'agit de l'étude qui a été faite pour nous par Scott Sinclair. Il a examiné diverses études américaines, et son étude est la plus récente. Il a examiné ce qui s'est fait aux États-Unis récemment. Il a fait un travail considérable pour examiner la situation non seulement aux États-Unis, mais aussi dans d'autres pays où il y a eu des fusions bancaires. Il semble effectivement que l'accroissement de l'efficience et l'amélioration du service à la clientèle dépendent beaucoup de la taille des

which ours would be, the effect is likely to be detrimental. The one thing that is useful in the U.S. vis-à-vis something like the Citicorp merger is that people can do banking across the country. In Canada, our system is a national system. They are trying to get an efficiency that we already have. We will not get that kind of advantage because we already have that particular advantage.

With regard to VanCity taking up the slack, by and large VanCity operates in the city. Since its inception, it has been a virtual bank, in which there is no presence in local communities. There is some access to people in other areas, but by and large it does not operate in rural areas. Therefore, in Peachland, for example, when a bank pulls out, it pulls out. So VanCity is not taking up the slack, as much as it would like to. It does not have that kind of capability.

Senator Oliver: We were told by one of the witnesses from Canada Trust that, if the big banks were to merge, they should have to get rid of some of their lines of business, some of their branches. Canada Trust indicated that IT and other Canadian financial institutions would love to buy them and operate them, so they could become stronger. This would provide that strong second tier or first tier to ensure protection of Canadian banks.

What is your comment with respect to that?

Ms Griffin Cohen: We did look at this because the banks favoured divesting themselves of some of their branches, which would really serve the banks' interests better than it would the customers' interests. Many places where banking services are most needed would not be taken up by the trust companies because it would not make financial sense for them. The banks want to divest. They will close branches should they merge. They simply will. They have told us that; that is not speculation. For them then to be required by the Competition Bureau to get rid of branches is exactly what they want.

Senator Oliver: Minister, I would love to hear your comments.

Mr. Waddell: I think Ms Griffin Cohen has answered the question. I want to reiterate that I do not believe our report was parochial. We looked at bank mergers in every part of the world, and the study that I quoted by Scott Sinclair has the latest up-to-date studies. I draw your attention to page 7 of our report, where we quote Stephen A. Rhoades, an American, in an article he wrote in the Journal of Banking and Finance (1998). In that article, he summarizes the experiences with bank mergers in the United States.

Senator Kroft: I would like to add my voice to those who have expressed appreciation at having both a minister here to give a policy view as well as the basis of research that the report contains. It is a great help. We have been having a wonderful tour

fusions. Si les fusions sont importantes, ce qui serait le cas de la nôtre, elles risquent d'avoir des effets néfastes. Une chose qui est utile aux États-Unis dans le cas d'une fusion comme celle de Citicorp, c'est qu'elle permet aux gens de faire des opérations bancaires partout dans le pays. Au Canada, nous avons déjà un système national. Les banques américaines essaient de faire des gains sur le plan de l'efficience dont nous n'avons pas besoin. Nous n'obtiendrions pas ce genre d'avantage au Canada parce que nous l'avons déjà.

Pour ce qui est de savoir si VanCity prend la relève, c'est essentiellement une banque de la ville. Depuis sa création, VanCity est une banque virtuelle qui n'a aucune présence dans les localités rurales. Il y a un certain degré d'accès pour les gens dans d'autres régions, mais, essentiellement, elle n'offre pas de services dans les localités rurales. Par conséquent, à Peachland, par exemple, lorsqu'une banque se retire, elle n'est plus là, et VanCity ne prend pas la relève autant qu'elle le voudrait. Elle n'a pas ce genre de capacité.

Le sénateur Oliver: Un des témoins de Canada Trust nous a dit que, si les grandes banques fusionnaient, elles devraient renoncer à certains de leurs secteurs d'activité et à certaines de leurs succursales. Canada Trust a signalé qu'elle-même et d'autres institutions financières canadiennes aimeraient beaucoup acheter ces succursales et les exploiter pour devenir plus fortes. Cela nous donnerait la force nécessaire au deuxième niveau ou au premier niveau pour assurer la protection des banques canadiennes.

Quelle est votre opinion à cet égard?

Mme Griffin Cohen: Nous avons examiné cette question parce que les banques sont en faveur de la fermeture de certaines de leurs succursales, ce qui serait plus avantageux pour les banques que pour leurs clients. Les sociétés de fiducie ne prendraient pas la relève à bien des endroits où le besoin de services bancaires est le plus criant parce que cela ne serait pas avantageux pour elles du point de vue financier. Les banques veulent se départir de certains de leurs éléments d'actif. Elles fermeront des succursales si elles fusionnent. Elles le feront tout simplement. Elles nous l'ont dit; ce n'est pas de la spéculation. Le Bureau de la concurrence peut bien exiger qu'elles se départissent de certaines de leurs succursales, car c'est exactement ce qu'elles veulent.

Le sénateur Oliver: Monsieur le ministre, j'aimerais beaucoup entendre vos commentaires.

M. Waddell: Je crois que Mme Griffin Cohen a répondu à la question. Je veux répéter que je ne crois pas que notre rapport était strictement à caractère local. Nous avons examiné les fusions bancaires dans toutes les parties du monde, et l'étude de Scott Sinclair, que j'ai mentionnée, est fondée sur les études les plus récentes. J'attire votre attention sur la page 7 de notre rapport, où nous citons Stephen A. Rhoades, un Américain, dans un article qu'il a publié dans le Journal of Banking and Finance (1998). Dans cet article, il résume les expériences vécues aux États-Unis relativement aux fusions bancaires.

Le sénateur Kroft: Je veux ajouter ma voix à ceux qui se sont dits heureux que nous ayons un ministre avec nous pour nous donner son opinion du point de vue de la politique et pour nous expliquer la recherche qui a servi de base au rapport. C'est très across Canada, but within the next few days, we are going to have to sit down and decide what it is we really think. I will take advantage of you being here to help me focus on some of the decisions I personally will have to make. I would like to deal with a question of fact, and hopefully you will have thoughts out of the research, and then perhaps, minister, we will delve into a bit of a philosophic area, if we can do that.

I am confused, and I think there may be a general confusion around, on the issue of branches and what is likely to happen in the future in regard to the branches. Ms Griffin Cohen, I think you were getting close to it at the end, but we seem to come at this idea of what is going to happen in the future with branches in a way that is not clear to me. Let me ask you what your understandings are. On the one hand, if we are contemplating the issue of mergers, closings, as we have heard generally, would seem to arise in a case where the merged entities find themselves each with, in effect, two branches, because each of the merged entities had a branch in the same town or district or neighbourhood. That would be sort of a merger-driven duplication-elimination process.

On the other hand, there is a type of branch closing that arises from this apparently inexorable drive toward efficiency that raises the question of whether or not electronic connection with financial institutions will indeed replace face-to-face connection and personal interface. We have had that issue called into question by Canada Trust when they stated that their front line of business building is still the branch and the interpersonal relationship, and always will be, and they hope they can do more and more branches.

We do have some conflicting thoughts on this. I would like to get a very clear idea from you about what you think will happen, if there are no mergers, in terms of the branch structure in the community. I do not know what happened in Peachland. Does the situation in Peachland refer to one branch of one bank, or are there multiple branches?

Ms Griffin Cohen: Only one bank, one branch.

Senator Kroft: One bank, one branch. I am not clear why the issue of merger is at all relevant in Peachland. That bank is going to make a decision about its efficiency on whether or not that branch is sustainable, on what drives its own operations. You will have to help me as to why the merger issue is relevant to the example that you have used, or that the minister has used.

Ms Griffin Cohen: That is important, because two weeks after the bank mergers were announced the Peachland branch announced that it was closing. That announcement followed the bank's assurance that no branches would be closed. Therefore, the example is important because it did impact on that particular community.

Senator Kroft: What makes you think it had anything to do with the merger?

utile. Nous avons fait une merveilleuse tournée d'un bout à l'autre du Canada, mais, au cours des jours qui viennent, nous devrons nous asseoir et décider ce que nous pensons vraiment. Je vais profiter de votre présence ici pour que vous m'aidiez à me concentrer sur certaines des décisions que j'aurai à prendre personnellement. Je voudrais d'abord me pencher sur une question de fait, et j'espère que vous pourrez m'éclairer à cet égard en vous fondant sur votre recherche. Puis, monsieur le ministre, si c'est possible, nous nous pencherons sur une question plutôt philosophique.

Il y a un peu de confusion dans mon esprit, et je crois que je ne suis peut-être pas le seul dans ce cas, au sujet de la question des succursales et de ce qui risque d'arriver à ces dernières à l'avenir. Mme Griffin Cohen, je crois que vous y étiez presque à la fin de votre intervention, mais nous semblons aborder cette question de l'avenir des succursales d'une façon qui n'est pas du tout claire pour moi. Permettez-moi de vous demander comment vous percevez la situation. D'une part, si nous examinons la question des fusions, comme nous l'avons entendu de façon générale, il y aurait des fermetures dans les cas où les entités fusionnées se retrouveraient avec deux succursales parce que chacune d'elles avait une succursale dans la même ville, le même district ou le même quartier. Ce serait en quelque sorte un processus d'élimination des redondances créées par la fusion.

D'autre part, il y a le genre de fermeture de succursale qui découle de cette recherche apparemment inexorable d'efficience, ce qui nous fait nous demander si les contacts électroniques avec les institutions financières finiront par remplacer les contacts personnels. Cette question a été soulevée par Canada Trust, qui nous a dit que sa première ligne de service était encore et resterait la succursale et les contacts personnels et qu'elle espérait pouvoir ouvrir encore plus de succursales.

Des idées contradictoires ont été exprimées à ce sujet. Je voudrais que vous me donniez une idée très claire de ce qui arrivera, à votre avis, aux succursales dans la collectivité s'il n'y a pas de fusion. Je ne sais pas ce qui est arrivé à Peachland. Cette situation concerne-t-elle une succursale d'une banque ou plusieurs succursales?

Mme Griffin Cohen: Une seule banque, une succursale.

Le sénateur Kroft: Une banque, une succursale. Je ne comprends pas exactement pourquoi la question de la fusion est pertinente dans le cas de Peachland. Cette banque prendra une décision au sujet de son efficience et déterminera si cette succursale est viable ou non. Vous devrez m'expliquer pourquoi la question de la fusion est pertinente dans le cas que vous, ou le ministre, avez cité en exemple.

Mme Griffin Cohen: C'est important parce que, deux semaines après l'annonce des fusions bancaires, la succursale de Peachland a annoncé qu'elle fermait ses portes, même si la banque avait dit qu'il n'y aurait aucune fermeture de succursale. Par conséquent, l'exemple est important parce qu'il montre que la fusion a eu un impact dans cette localité.

Le sénateur Kroft: Qu'est-ce qui vous fait dire que cette fermeture était directement liée à la fusion?

Ms Griffin Cohen: The Bank of Montreal in anticipation of the merger —

Senator Kroft: Why in anticipation of the merger? If that Peachland branch is non-viable, why will the merger make any difference to that?

Ms Griffin Cohen: Viability is an interesting concept. What it means to the people in a particular community may be quite different from what it means to the bank. As was said earlier, banks have a different responsibility because of the extraordinary privileges they had in this particular area. Their effect on the local economy is profound. Without access to a bank, enormous problems can befall a local economy. In effect, a local economy can be destroyed. A ghost town can result fairly easily if there are no financial institutions.

Secondly, we talked to mayors and we talked to councillors in small towns, and they were absolutely horrified by this notion of what they referred to as big holes in the middle of their small communities. They said that if a branch closes it looks bad for the community; it sends out a signal that the town is going downhill. In a province that is as highly non-urban as B.C., this is incredibly important, not just for the perception of economic well-being, but the actual economic well-being of the community. So it has a much, much bigger impact.

Senator Kroft: I understand that. I come from Manitoba, and I understand small towns and the need to maintain viability.

Mr. Waddell: Manitoba is a little flatter, senator.

Senator Kroft: A little flatter. So you are telling me we have more of a level playing field. I will accept that.

Other than the fact that there were announcements made a couple of weeks apart, I do not understand why the proposed merger has anything to do with whether or not a single branch in a town is likely to close.

Mr. Waddell: Let me respond by saying, first, that someone who appeared before the task force used that example as an indication of what they thought could happen in the future to vulnerable communities in British Columbia. There goes the financial institution; there go the people to shop elsewhere; there goes the centre of the town. There are 119 communities in British Columbia served by three or fewer financial institutions. In our study, the professor actually constructed a vulnerability index of our province. He concluded that 75 per cent of B.C. communities are vulnerable to branch closures. People are concerned.

Senator Kroft: I understand that exactly. You still have not made the connection as to why, if there is a multiple branch situation — I am not talking about a Prairie community where there are grain elevators or a community with critical economic elements, say, a mine. However, in the case we are talking about you still have not convinced me at all. I begin with my premise, and I want to understand this for my own decision-making. I can understand where there is duplication and a merger will do away

Mme Griffin Cohen: La Banque de Montréal, en prévision de la fusion...

34:41

Le sénateur Kroft: Pourquoi en prévision de la fusion? Si la succursale de Peachland n'est pas viable, qu'est-ce que la fusion changera à cela?

Mme Griffin Cohen: La viabilité est un concept intéressant. Ce qu'il signifie pour les gens d'une localité en particulier peut être fort différent de ce qu'il signifie pour la banque. Comme on l'a dit plus tôt, les banques ont une responsabilité différente à cause des privilèges extraordinaires dont elles jouissent dans ce secteur. Elles ont un effet profond sur l'économie locale. Le fait de ne pas avoir accès à une banque peut causer des problèmes énormes à une économie locale. En fait, cela peut détruire une économie locale. Une ville peut facilement devenir une ville fantôme sans la présence d'institutions financières.

Deuxièmement, nous avons parlé aux maires et aux conseillers dans les petites villes, et ils étaient absolument horrifiés par cette notion de trous béants au milieu de leurs petites localités, telle qu'ils l'ont décrite. Ils ont dit que, si une succursale ferme ses portes, cela fait mal paraître la localité; c'est un signe que la localité est en déclin. Dans une province aussi non urbaine que la Colombie-Britannique, cela revêt une importance incroyable, non seulement pour l'apparence de bien-être économique, mais pour le véritable bien-être économique de la localité. L'impact est donc beaucoup plus grand.

Le sénateur Kroft: Je comprends cela. Je viens du Manitoba, et je comprends les petites villes et la nécessité d'assurer leur viabilité.

M. Waddell: Le Manitoba est un peu plus plat, sénateur.

Le sénateur Kroft: Un peu plus plat. Vous me dites donc que les règles du jeu sont plus équitables chez nous. J'accepterai ce commentaire.

Outre le fait que les annonces ont été faites à environ deux semaines d'intervalle, je ne comprends pas le lien entre la fusion proposée et la fermeture possible d'une succursale dans une localité.

M. Waddell: Je vais répondre en disant, premièrement, qu'une personne qui a témoigné devant le groupe de travail a utilisé cet exemple pour montrer ce qui, selon elle, risquerait d'arriver aux localités vulnérables en Colombie-Britannique. L'institution financière s'en va; les gens vont faire leurs achats ailleurs; le centre-ville meurt. La Colombie-Britannique compte 119 localités qui sont servies par trois institutions financières ou moins. Dans notre étude, le professeur a établi un indice de vulnérabilité pour notre province. Il a conclu que 75 p. 100 des localités étaient vulnérables aux fermetures de succursales. Les gens sont inquiets.

Le sénateur Kroft: Je comprends cela parfaitement. Vous ne m'avez toujours pas expliqué pourquoi, dans une situation où il y a plusieurs succursales — et je ne parle pas d'une localité des Prairies où il y a des silos-élévateurs ou d'une localité où il y a une activité économique critique, par exemple une mine. Toutefois, dans le cas dont nous parlons ici, vous ne m'avez pas encore convaincu. Je pars de ma prémisse, et je veux comprendre pour pouvoir prendre mes propres décisions. Je peux comprendre

with the duplication, but where there is a single branch of a bank, I would like to know why your studies tell you that the merger will make it more likely that that branch will close.

Ms Griffin Cohen: I did not understand the question.

The Chairman: Let me put the question in a different way. There have been roughly 120 bank branch closures in 1997, when the merger issue was never on the table. Therefore, the issue of bank branches closing is a fact of life whether or not we ever had any mergers in this country. The impression I am getting from your responses to Senator Kroft are that in some sense there ought to be a public policy which prevents bank branches from closing in small communities. It is essentially the railway abandonment line problem; it is the grain elevator problem; it is some of the rural telephone issues. I am trying to understand whether or not that is your position, or whether you think only branches related to mergers should not close.

Ms Griffin Cohen: We have two different and distinct positions on this. First, we recognize that branches close in towns where there is only one branch. What we do feel is that the banks should mitigate this in some way and that there should be some compulsion on the part of regulatory bodies to see that this occurs. We make a recommendation to that effect.

The second issue is this: Will there be closings whether or not there are mergers? Obviously there will be. However, we do think that with mergers you are going to have more closings, and that is our extraordinary concern here. We believe that basically because the banks have told us that. When there were mergers between trust companies and the banks, there were closures. That was very clear. Take the Royal Bank and Royal Trust situation; nothing was more evident than that.

The other issue is that the Royal Bank has told us that they want to get into wealth management. They want to shift out of the kind of retail business they are now doing. We know they are going to close various branches if they can get greater access to and greater activity in international markets. That is their intention.

That explains our concern, and there are several recommendations that address that concern.

Senator Meighen: Are you saying that banks are a public utility? I do not deny that all business has a degree of social responsibility in our society today, but to what extent are they a "public utility"? Should the banks bear the entire cost of closure of one of their retail outlets, or should somebody else share in that responsibility?

Ms Griffin Cohen: Our task force looked at the extraordinary privileges that the banks have had over a very long period of time. They were set up and performed under extraordinary privilege. They experienced deregulation, which has given them even stronger monopolistic positions in our economy. They are not like

dans les cas où il y a redondance et où une fusion éliminera la redondance, mais dans les cas où il y a une seule succursale, je voudrais savoir pourquoi vos études vous disent que cette succursale est plus susceptible de fermer ses portes s'il y a fusion.

Mme Griffin Cohen: Je n'ai pas compris la question.

Le président: Je vais poser la question différemment. Il y a eu environ 120 fermetures de succursales bancaires en 1997, lorsqu'il n'était même pas question de fusion. Par conséquent, la question des fermetures de succursales est une réalité de la vie, qu'il y ait ou non des fusions bancaires dans notre pays. L'impression que j'ai d'après vos réponses au sénateur Kroft, c'est que, dans un certain sens, il devrait y avoir une politique publique interdisant les fermetures de succursales bancaires dans les petites localités. Le problème est essentiellement le même que celui de l'abandon des lignes ferroviaires, que celui des silos-élévateurs et que celui des services téléphoniques dans les secteurs ruraux. J'essaie de comprendre si c'est là votre position ou si vous pensez que seules les succursales touchées par une fusion ne devraient pas fermer.

Mme Griffin Cohen: Nous avons deux positions distinctes à cet égard. Premièrement, nous reconnaissons qu'il y a des fermetures dans des localités où il n'y a qu'une succursale. Nous pensons que les banques devraient trouver une façon d'atténuer le problème et que les organismes de réglementation devraient exercer certaines pressions pour que cela se fasse. Nous avons fait une recommandation à cet effet.

La deuxième question est la suivante: y aura-t-il des fermetures qu'il y ait ou non des fusions? Bien sûr que oui. Toutefois, nous pensons que les fusions entraîneront un nombre plus grand de fermetures, et c'est ce qui nous inquiète. Si nous pensons cela, c'est essentiellement à cause de ce que les banques nous ont dit. Quand il y a eu des fusions entre les sociétés de fiducie et les banques, il y a eu des fermetures. C'était très clair. Prenons la situation de la Banque royale et du Trust royal; rien n'était plus évident que cela.

L'autre question est que la Banque royale nous a dit qu'elle voulait gérer des fortunes. Elle veut s'éloigner du genre de services bancaires de détail qu'elle offre maintenant. Nous savons qu'elle fermera diverses succursales si elle peut avoir un accès accru aux marchés internationaux et augmenter ses activités à ce niveau. C'est là son intention.

Cela explique notre inquiétude, et plusieurs de nos recommandations portent sur ce point.

Le sénateur Meighen: Voulez-vous dire que les banques sont un service public? Je ne nie pas que toutes les entreprises ont un certain degré de responsabilité sociale dans la société d'aujourd'hui, mais dans quelle mesure sont-elles un «service public»? Les banques devraient-elles assumer la totalité du coût de fermeture d'une de leurs succursales ou est-ce que quelqu'un d'autre devrait partager cette responsabilité?

Mme Griffin Cohen: Notre groupe de travail a examiné les privilèges extraordinaires dont les banques jouissent depuis très longtemps. Les banques ont été établies et ont fonctionné dans un cadre extrêmement privilégié. Elles ont connu la déréglementation, ce qui leur a donné une position monopolistique

other businesses. Banking is an essential service in our society. People cannot get by without it.

We have also made recommendations, aside from the small business ones, dealing with access for individual people. Other countries have provided models where people should have access to banking, minimal kinds of access to chequing and savings accounts. In Britain and France, banks have to let people have chequing and savings accounts. It is not required here. We are making those recommendations. Banks are very different from other kinds of businesses.

Senator Meighen: It is access that you have to find a solution for?

Ms Griffin Cohen: Yes.

Senator Meighen: Perhaps the post office.

Senator Kroft: Let me get a clear answer from you to a very distinct question. Is it the findings of your task force that there will be more branch closings, other than duplication situations, if mergers are allowed than if they are not allowed?

Ms Griffin Cohen: Yes.

Senator Kroft: I will ask you for a brief opportunity to explain that, because it is totally unclear to me at this point why.

Mr. Waddell: Senator, she said three times that the banks said that.

Senator Kroft: The banks have also said to us, Mr. Minister, "If you do not let us merge" — to quote a famous leader in this country, "Watch me." There are other things they will have to do to respond to the demands of the marketplace. It would be a first for this committee to suggest that the banks will be more passive in their drive to cost-cutting if the mergers are denied than if they are accepted. You seem to think that if the mergers are denied then this whole thrust to cost-cutting and reduction to infrastructure will be stopped. That is just not a logical conclusion.

Ms Griffin Cohen: That is not a logical conclusion, and it was not our conclusion. That is why we made another whole series of recommendations. While we were looking at the bank mergers we did uncover other things that needed to be done. We are making very strong recommendations in other areas.

Senator Kroft: Returning to Senator Meighen's area of the obligation?

Ms Griffin Cohen: The obligation on the bank, yes.

Senator Oliver: Matthew Barrett told our committee, when he appeared before us a couple of weeks ago, that if he cannot merge he can no longer be a full-service bank across Canada. He is going to have to make many changes.

Mr. Waddell: I hope he was reminded that he has made a lot of money out of the pockets of Canadians, a record amount of money. He is privileged, he is protected as a Schedule I bank, and encore plus forte dans notre économie. Elles ne sont pas comme les autres entreprises. Les services bancaires sont essentiels dans notre société. Les gens ne peuvent pas s'en passer.

En plus des recommandations concernant les petites entreprises, nous avons également fait des recommandations concernant l'accès aux services bancaires pour les particuliers. D'autres pays ont établi des modèles concernant l'accès à des services bancaires de base comme les comptes de chèques et les comptes d'épargne. En Grande-Bretagne et en France, les banques sont tenues d'offrir à leurs clients des comptes de chèques et des comptes d'épargne. Ce n'est pas obligatoire ici. Nous faisons ces recommandations. Les banques sont très différentes des autres types d'entreprises.

Le sénateur Meighen: Est-ce que c'est au problème d'accès que vous devez trouver une solution?

Mme Griffin Cohen: Oui.

Le sénateur Meighen: Le bureau de poste peut-être.

Le sénateur Kroft: Je voudrais que vous me donniez une réponse claire à une question très précise. Votre groupe de travail a-t-il conclu qu'il y aura plus de fermetures de succursales, sauf dans les situations de redondance, si les fusions sont autorisées que si elles ne le sont pas?

Mme Griffin Cohen: Oui.

Le sénateur Kroft: Je vais vous demander une brève explication parce que cela n'est vraiment pas clair pour moi.

M. Waddell: Sénateur, elle a répété trois fois que c'est ce que les banques ont dit.

Le sénateur Kroft: Les banques nous ont également dit, monsieur le ministre, «si vous ne nous permettez pas de fusionner, vous verrez ce qui arrivera.» Il y a d'autres choses qu'elles devront faire pour répondre aux demandes du marché. Ce serait une première pour notre comité que de conclure que les banques seront plus passives dans leur démarche de réduction des coûts si les fusions sont refusées que si elles sont acceptées. Vous semblez penser que, si les fusions sont refusées, toute cette démarche de réduction des coûts et de rationalisation de l'infrastructure s'arrêtera. Ce n'est tout simplement pas une conclusion logique.

Mme Griffin Cohen: Ce n'est pas une conclusion logique, et ce n'est pas notre conclusion. C'est pourquoi nous avons fait une autre série de recommandations. Pendant que nous examinions la question des fusions bancaires, nous avons découvert d'autres choses qui devaient être faites. Nous faisons de très fortes recommandations à d'autres égards.

Le sénateur Kroft: Et si nous revenions à la question de l'obligation soulevée par le sénateur Meighen?

Mme Griffin Cohen: L'obligation de la banque, oui.

Le sénateur Oliver: Matthew Barrett a dit à notre comité, lorsqu'il a témoigné il y a environ deux semaines, que, si le projet de fusion de sa banque n'est pas accepté, celle-ci ne pourra plus offrir une gamme complète de services d'un bout à l'autre du Canada. Il sera obligé de faire beaucoup de changements.

M. Waddell: J'espère qu'on lui a rappelé que les Canadiens lui ont fait faire beaucoup d'argent, même un montant record. Il est privilégié, et sa banque est protégée en tant que banque de

he was allowed to do so by privilege. Many small business people are concerned about what he does. Rather than threaten the committee with that perhaps he might try to work together with small business and meet the concerns of the Canadian people. That is the way to go and I hope you told him that.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: No doubt you recall that during the 1980s, the U.S. deregulated the telecommunications sector and it took Canada 10 years to realize that it had an edge over the Americans. However, we lost considerable ground during the 1990s.

We opened our markets up to competition in 1990. Some organizations forged alliances with U.S. companies. The fact remains, however, that SMEs, in British Columbia and elsewhere, benefit from a broad range of services that cost anywhere from seven to ten times less than they did in 1990. Foreign banks are knocking at the door. They want to provide a narrower range of services to businesses, rather than direct services to consumers. For now, they would confine their operations to businesses. As the minister responsible for small business, would you not agree that these foreign institutions have a dynamic role to play in Canada?

Mr. Waddell: If foreign banks want to come into Canada and provide services to SMEs, then I welcome them. However, I do not think that this will ever come to pass in small communities in British Columbia. SMEs have told me that they do not think this will ever happen either.

[English]

I am not sure of all the reasons for that, but the best information I have is that they cannot fill the void. It is a bit of a red herring that the Canadian banks have brought in, that suddenly we have this foreign competition come in. They will not fill what the Canadian banks can do, and they are not really interested enough. They are not going to provide full banking systems in rural communities in British Columbia.

[Translation]

Tomorrow, I have a meeting scheduled with officials from the Bank of Hong Kong to discuss initiatives for the Chinese-Canadian community. I am going to help them prepare a pamphlet for small business. It is the same thing as —

[English]

I do not think that small business is convinced that the foreign banks will come in and fill the void in those small communities. There are some exceptions.

In conclusion, Mr. Chairman, I appreciate that these are very penetrating questions. I wish I had a longer time; I know what you are struggling with. I am the Minister of Small Business, Tourism and Culture for British Columbia. My job is to advocate for small business. I have the extraordinary situation where I have small business and labour coming together before a task force that I set up, an independent task force, and saying they oppose the bank

l'annexe I. Beaucoup de dirigeants de petites entreprises sont inquiets. Au lieu de faire des menaces au comité, il devrait peut-être essayer de travailler avec les petites entreprises et de répondre aux préoccupations des Canadiens. C'est ce qu'il faut faire, et j'espère que vous le lui direz.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Vous vous souvenez de l'histoire. Durant les années 80, les États-Unis ont déréglementé le secteur des télécommunications, et cela a pris 10 ans avant que le Canada ne réalise qu'il avait une avance sur les Américains. Cependant, nous avons pris un retard incroyable dans les années 90.

En 1990, nous avons ouvert le marché à la concurrence. Certaines associations ont conclu des alliances avec des compagnies américaines. Cependant, il reste que les petites et moyennes entreprises, chez vous comme ailleurs, bénéficient de services beaucoup larges et de sept à dix fois moins chers qu'en 1990. Les banques étrangères sont à notre porte, elles veulent offrir un service plus étroit, non pas un service direct aux consommateurs, mais un service aux entreprises. On parle strictement des entreprises à ce moment-ci. Comme ministre responsible des petites entreprises, ne voyez-vous pas combien ces sociétés peuvent jouer un rôle dynamique au Canada?

M. Waddell: Si les banques étrangères veulent venir, elles peuvent offrir des services aux petites entreprises, et je leur souhaite la bienvenue. Je ne pense pas que cela va se produire dans les petites villes de la Colombie- Britannique. Les petites entreprises me disent qu'elles ne le croient pas non plus.

[Traduction]

Je ne suis pas certain de toutes les raisons, mais, au meilleur de ma connaissance, ces institutions ne peuvent pas combler le vide. Cette soudaine concurrence étrangère ressemble plutôt à une tactique de diversion de la part des banques canadiennes. Les banques étrangères ne feront pas ce que les banques canadiennes peuvent faire, et cela ne les intéresse pas vraiment. Elles n'offriront pas de services bancaires complets dans les localités rurales de la Colombie-Britannique.

[Français]

Demain, je dois me rendre à une réunion de la Banque de Hongkong pour discuter d'initiatives pour le secteur chinois-canadien. Je dois les aider à préparer un dépliant pour les petites entreprises. C'est la même chose que les...

[Traduction]

Je ne pense pas que les petites entreprises soient convaincues que les banques étrangères viendront combler le vide dans ces petites localités. Il y a certaines exceptions.

En conclusion, monsieur le président, je comprends que ce sont là des questions très pénétrantes. J'aurais aimé avoir plus de temps; je sais ce qui vous pose des problèmes. Je suis ministre de la Petite entreprise, du Tourisme et de la Culture de la Colombie-Britannique. Mon rôle est de défendre les intérêts de la petite entreprise. Je suis dans la situation extraordinaire où des dirigeants de petites entreprises et des travailleurs sont venus

merger. I am bringing those concerns and reports to the committee.

I want to file the report of the task force. I will give you the summary of Ms Sanatani and Ms Schira's evidence before the task force. I will give you my new report on small business, how important it is to British Columbia.

I reiterate that the banks have not made the case on this merger proposal, this general proposal, that small business will benefit from this. Small business thinks it is going to be hurt. That is the challenge the banks have. I am reflecting here what small business is telling me and I hope the committee will consider that when making its report.

Senator W. David Angus (Deputy Chairman) in the Chair.

The Deputy Chairman: Mr. Tarr, would you introduce the others with you at the table and outline how you plan to proceed.

Mr. Mike Tarr, President and CEO, Northern Savings Credit Union: Honourable senators, with me today are George Scott, Senior Vice President, Marketing and Corporate Strategy, Vancouver City Savings Credit Union; Linda Crompton, President and CEO of Citizens Bank of Canada, Canada's first fully electronic national bank. It is a VanCity company. Also with me is Cathy Manson, General Manager of Grand Forks District Savings Credit Union, located in the Kootenay region of B.C.

The Deputy Chairman: You are going to walk us through the circulated document, Mr. Tarr, on behalf of your colleagues?

Mr. Tarr: We have been asked to dispense with the reading of this document. It is relatively short. We simply reiterate the key points in our proposal document, which the committee received at the October 8 meeting in Ottawa. I will identify the other credit unions involved in our group. Twelve credit unions from across Canada are proposing the establishment of a national community bank. I listened to the interchange between the senators and Minister Waddell. A number of the questions certainly related to some of the key issues that we have also been discussing.

The credit union group includes the following companies: Astra Credit Union, which is based in Winnipeg; Capital City Savings & Credit Union of Edmonton; Credit Union Atlantic, which is based in Halifax; Delta Credit Union, which is located here in the Lower Mainland of B.C.; Grand Forks, which we have already introduced; Gulf & Fraser Fishermen's Credit Union, again in the Lower Mainland of B.C.; Metro Credit Union from Toronto; my credit union, which operates in the north coastal region of B.C.; Richmond Savings Credit Union from the Lower Mainland; Sherwood Credit Union from Regina; The Civil Service Co-operative Credit Society Limited, headquartered in Ottawa, but with membership throughout the country; Vancouver City

témoigner devant un groupe de travail que j'ai formé, un groupe de travail indépendant, pour dire qu'ils s'opposaient aux fusions bancaires. Je transmets ces préoccupations, et les rapports pertinents, au comité.

Je veux déposer le rapport du groupe de travail. Je vous donnerai le résumé des témoignages de Mme Sanatani et de Mme Schira devant le groupe de travail. Je vous donnerai aussi mon nouveau rapport sur la petite entreprise et sur l'importance de ce secteur pour la Colombie-Britannique.

Je répète que les banques n'ont pas su montrer que ce projet de fusion sera avantageux pour la petite entreprise. Ce secteur pense que cela lui nuira. C'est le défi que les banques doivent relever. J'exprime ici ce que le secteur de la petite entreprise m'a dit, et j'espère que le comité en tiendra compte dans son rapport.

Le sénateur W. David Angus (vice-président) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Monsieur Tarr, veuillez présenter les personnes qui vous accompagnent à la table et expliquer comment vous prévoyez procéder.

M. Mike Tarr, président et chef de la direction, Northern Savings Credit Union: Honorables sénateurs, je suis accompagné aujourd'hui de George Scott, premier vice-président, Marketing et Stratégie d'entreprise, Vancouver City Savings Credit Union; Linda Crompton, présidente et chef de la direction de la Citizen's Bank of Canada, la première banque nationale entièrement électronique au Canada. C'est une société qui appartient à VanCity. Il y a aussi Cathy Manson, directrice de la Grand Forks District Savings Credit Union, située dans la région de Kootenay, en Colombie-Britannique.

Le vice-président: Vous allez nous donner des explications sur le document qui a été distribué, monsieur Tarr, au nom de vos collègues?

M. Tarr: On nous a demandé de ne pas lire le document. Il est relativement court. Nous ne faisons que répéter les principaux points contenus dans notre proposition, que le comité a reçue à la réunion du 8 octobre, à Ottawa. Je vais nommer les autres coopératives de crédit qui font partie de notre groupe. Douze coopératives de crédit d'un bout à l'autre du Canada proposent l'établissement d'une banque communautaire nationale. J'ai écouté l'échange entre les sénateurs et le ministre Waddell. Un bon nombre des questions soulevées étaient liées à certains des points clés examinés durant nos discussions.

Le groupe des coopératives de crédit est formé des sociétés suivantes: Astra Credit Union, qui a son siège à Winnipeg; Capital City Savings & Credit Union, d'Edmonton; Credit Union Atlantic, qui a son siège à Halifax; Delta Credit Union, qui est située ici, dans la vallée du bas Fraser, en Colombie-Britannique; Grand Forks, que nous avons déjà présentée; Gulf & Fraser Fishermen's Credit Union, qui est aussi située dans la vallée du bas Fraser, en Colombie-Britannique; Metro Credit Union, de Toronto; ma coopérative de crédit, qui sert la région côtière nord de la Colombie-Britannique; Richmond Savings Credit Union, de la vallée du bas Fraser; Sherwood Credit Union, de Regina; La Coopérative de crédit du service civil, Limitée, qui a son siège à

Savings; and Citizens Bank. This group represents about 25 per cent of the total assets of the English Canadian credit union system, leaving out the Desjardins system. It represents about 800,000 members across Canada. There are between 140 and 150 branch locations across the country. Small and large credit unions are represented, including the largest credit union in Canada. We operate in both rural and urban markets.

The group represents a cross-section of this tier of financial service companies and outlets in the country. Much has been said about second-tier financial institutions. It is important to recognize that in B.C., Quebec and Saskatchewan, a very active and successful second-tier financial system already exists in the form of the credit-union system. The key factor that has allowed those second-tier organizations to exist in those provinces has been enabling legislation. Successive governments of all political stripes have consistently provided those organizations with the opportunity to offer consumers a full range of services.

A lot of the discussion earlier today, and throughout the hearings, had to do with the lack of competition. People are concerned about a reduction in competition, particularly in light of proposed mergers and other issues. Certainly, our position is that the credit-union system generally, and our group in particular represents a viable, credible option for the federal government to provide, fairly quickly, a second-tier financial organization. This organization will exist from coast to coast and will deal with people in all kinds of communities.

I will not go into the full presentation here, but open up the hearing to questions and answers. The last presentation was dramatic and exciting and was very much focused on certain key issues. Our proposal for the establishment of the national community bank is well documented. You have those documents. I hope you have had an opportunity to read them.

We feel that we can provide two things by combining our efforts: first, we will be able to create a national system of consumer-based, community-tied financial institutions; then we will be able to provide a tier-two banking system that is not only tied to the community but is accountable to the community. The proposed national community bank will be owned by cooperatives. They, in turn, will be subject to the customary democratic-control structures of cooperatives and credit unions in Canada.

With that introduction, I hope we can respond to any questions you have.

The Deputy Chairman: Do your colleagues have any introductory comments?

Ottawa, mais qui a des membres dans tout le pays; Vancouver City Savings; Citizens Bank. Ce groupe représente environ 25 p. 100 de l'actif total des coopératives de crédit du Canada anglais, exclusion faite du mouvement Desjardins. Il représente environ 800 000 membres et entre 140 et 150 succursales d'un bout à l'autre du Canada. Les petites et les grandes coopératives de crédit sont représentées au sein de ce groupe, y compris la plus grande coopérative de crédit au Canada. Nous sommes présents autant dans les marchés ruraux que dans les marchés urbains.

Le groupe est représentatif des sociétés de services financiers de ce niveau au Canada. On a beaucoup parlé des institutions financières de deuxième niveau. Il est important de reconnaître qu'il existe déjà, en Colombie-Britannique, au Québec et en Saskatchewan, un système financier de deuxième niveau très actif et très prospère, soit le système des coopératives de crédit. L'adoption de mesures législatives habilitantes a été le facteur clé qui a permis à ces organisations de deuxième niveau d'exister dans ces provinces. Des gouvernements successifs de toutes les affiliations politiques ont constamment donné à ces organisations la possibilité d'offrir aux consommateurs une gamme complète de services.

Une grande partie des interventions que nous avons entendues aujourd'hui, et tout au long des audiences, portait sur le manque de concurrence. Les gens craignent une diminution de la concurrence, particulièrement à la lumière des fusions proposées et d'autres questions. Notre position à cet égard est que les coopératives de crédit en général, et notre groupe en particulier, représentent une option valable qui permettra au gouvernement fédéral d'assurer, assez rapidement, la présence d'une organisation financière de deuxième niveau. Cette organisation existera d'un bout à l'autre du pays et servira les habitants des localités de tous genres.

Je ne ferai pas un exposé complet ici afin de laisser plus de temps pour les questions et réponses. Le dernier exposé était fort excitant et mettait l'accent sur certaines questions clés. Notre proposition pour l'établissement d'une banque communautaire nationale est bien documentée. Vous avez ces documents, et j'espère que vous avez eu l'occasion de les lire.

Nous croyons que, en conjuguant nos efforts, nous serons en mesure de faire deux choses: premièrement, nous serons capables de créer un réseau national d'institutions financières axées sur le consommateur ayant des liens étroits avec la collectivité; deuxièmement, nous serons capables d'assurer l'existence d'un système bancaire à deux niveaux qui non seulement a des liens étroits avec la collectivité, mais qui a aussi des comptes à rendre à la collectivité. La banque communautaire nationale proposée appartiendra aux coopératives de crédit. Ces dernières resteront assujetties à la structure de contrôle démocratique habituelle des coopératives de crédit au Canada.

À la suite de cette introduction, nous espérons pouvoir répondre à toutes vos questions.

Le vice-président: Vos collègues ont-ils des remarques préliminaires à faire?

Mr. Tarr: They certainly can comment. However, I was to make a few brief comments and then my colleagues would take some of the lead in responding to questions.

The Deputy Chairman: Will we be hearing from Ms Crompton on the Citizens Bank, the first national electronic bank. We want to hear about that. As you have anticipated, Mr. Tarr, having seen the last session, we have developed a sense of the issues, and some of the conflicting points of view, during our travels in this country and abroad. We will have some questions. There are conflicting views even within the credit-union system. In Ottawa, we did hear a slightly different view from Mr. Knight of the Credit Union Central. In Saskatoon, the Alberta and Saskatchewan Credit Union Centrals and the Lloydminster local credit union had yet another view. We will be fascinated to hear your views on reconciling the different approaches.

Mr. Tarr: After listening to the committee's interchanges with Minister Waddell, I was put in mind of another group of Ottawa Senators, but I look forward to your questions.

The Deputy Chairman: For a while, he thought he was back in Ottawa.

Ms Linda Crompton, President and CEO, Citizens Bank of Canada: I do not have any prepared remarks, because we had arranged for Mr. Tarr to review the organizational proposal that you received today.

Citizens Bank is a wholly owned subsidiary of VanCity Credit Union. We have been in operation for two years, having received our charter in January 1997. I am an 11-year VanCity employee. In 1991 we acquired Citizens Trust, a federally regulated trust company. That was when VanCity, in planning and researching, began to identify future changes in the competitive landscape. We identified a need to begin expanding beyond the existing charter.

I do not know if you are familiar with federal regulation of credit unions. There is one view of credit unions that is mainly Ontario-based. The important distinction here is that within British Columbia and Saskatchewan you are looking at institutions that go beyond the closed, bond-operating parameters. They compete in the open marketplace against the banks and other financial institutions. We saw the need both to expand beyond the existing geographic constraints of VanCity and to diversify the asset base. That led to the acquisition of Citizens Trust in 1991. In 1994 and early 1995 we began working on the electronic component and conversion of our charter to a bank charter, so that it could become the national electronic arm for VanCity Credit Union. We applied for that towards the end of 1996.

We received the charter in 1997 and have been in operation for two years. It is still very early days. We are regulated like any other bank. We operate like any other federally regulated bank. We are still in a building-and-acquisition mode. I do not have any M. Tarr: Ils peuvent certainement en faire. Toutefois, je devais faire quelques brèves observations pour commencer et laisser ensuite mes collègues répondre à certaines des questions.

Le vice-président: Entendrons-nous Mme Crompton, de la Citizens Bank, la première banque électronique nationale? Nous voulons en savoir plus long sur cette banque. Comme vous l'avez certainement constaté, M. Tarr, ayant vu le dernier échange, nous avons acquis une assez bonne compréhension des enjeux et de certains des points de vue divergents durant nos voyages au Canada et à l'étranger. Nous aurons des questions à poser. Il y a des points de vue divergents même au sein du système des coopératives de crédit. À Ottawa, nous avons entendu M. Knight, de la centrale des coopératives de crédit, exprimer un point de vue légèrement différent. À Saskatoon, les représentants des centrales de coopératives de crédit de l'Alberta et de la Saskatchewan et da la coopérative de crédit locale de Lloydminster ont exprimé un tout autre point de vue. Nous serons fascinés d'entendre vos opinions sur la façon de concilier les différentes approches.

M. Tarr: En écoutant l'échange entre le comité et M. Waddell, cela m'a fait penser à un autre groupe de sénateurs d'Ottawa, mais je suis impatient d'entendre vos questions.

Le vice-président: Pendant un instant, il a eu l'impression qu'il était à Ottawa.

Mme Linda Crompton, présidente-directrice générale, Citizens Bank of Canada: Je n'ai rien préparé parce que nous nous étions entendus pour que M. Tarr examine avec vous la proposition que vous avez reçue aujourd'hui.

La Citizens Bank est une filiale en propriété exclusive de la VanCity Credit Union. Nous sommes en affaires depuis deux ans, ayant reçu notre charte en janvier 1997. Je travaille pour VanCity depuis 11 ans. En 1991, nous avons fait l'acquisition de la Citizens Trust, une société de fiducie sous réglementation fédérale. C'est à ce moment que VanCity, en faisant sa recherche et sa planification, a commencé à prévoir les changements futurs sur le plan de la concurrence. Nous avons vu la nécessité de commencer à élargir nos activités au delà de la charte existante.

Je ne sais pas si vous connaissez la réglementation fédérale régissant les coopératives de crédit. Il y a une perception des coopératives de crédit qui émane principalement de l'Ontario. La distinction importante ici est que, en Colombie-Britannique et en Saskatchewan, les coopératives de crédit ne sont pas des institutions fermées. Elles font concurrence aux banques et aux autres institutions financières dans un marché ouvert. Nous avons vu la nécessité d'aller au delà des contraintes géographiques existantes de VanCity et de diversifier notre actif, ce qui a mené à l'acquisition de la Citizens Trust en 1991. En 1994 et au début de 1995, nous avons commencé à travailler à la composante électronique de nos activités et à la conversion de notre charte en charte bancaire afin de pouvoir devenir l'aile électronique nationale de la VanCity Credit Union. Nous avons présenté une demande à cet égard à la fin de 1996.

Nous avons reçu notre charte en 1997 et sommes en affaires depuis deux ans. C'est encore très nouveau. Nous sommes assujettis à la même réglementation que n'importe quelle autre banque. Nous fonctionnons de la même façon qu'une autre

other prepared remarks, but I will answer any questions you have for me.

The Deputy Chairman: You mentioned an acquisition mode. Since you are an electronic bank, that begs the question.

Ms Crompton: We are still growing, acquiring members and customers. We are expanding through partnership arrangements with the voluntary sector and the NGOs. I was referring specifically to member acquisition and growth.

Senator Meighen: What is the commonality between the unions in this group of 12 or 13? What brought you together, and is this a static group?

Mr. Tarr: It is an unusual association of diverse members. We came together as local, provincially regulated, financial institutions that are primarily still in the savings-and-loans and transactions business. We believe we are facing a very grim future in this country, because the financial services business is not only nationalized, but is becoming globalized.

We face restrictions because we are provincially chartered. We came together because we all believed that in order to move to the next stage of our development we must be able to provide services to our members across the country in a seamless manner. That is not going to happen through provincial regulatory changes. Even if it were possible, a great deal of time would be lost.

Second, the federal government made it clear that they were not interested in promoting or developing national credit-union legislation. They felt that would create significant jurisdictional conflicts with the provinces. That is why we are considering what we are calling a "national community bank." We are 12 organizations with a long history of functioning as credit unions, and our business planning clearly states that we will continue to base our business on the principles of credit unionism.

Ms Cathy Manson, General Manager, Grand Forks District Savings Credit Union: As the smallest credit union in the group, we were particularly interested in trying to influence some of the decisions that relate to service in the smaller communities. We jumped on the bandwagon rather quickly, and have had some success in demonstrating to our colleagues what services are like in the smaller communities.

Senator Meighen: I notice there are not many Ontario credit unions in your group — for example, Niagara Credit Union, which is a large one in parts of Ontario. Can people apply to join this organization?

banque sous réglementation fédérale. Nous sommes encore en mode d'édification et d'acquisition. Je n'ai pas d'autres remarques à faire pour l'instant, mais je répondrai volontiers à toutes vos questions.

Le vice-président: Vous avez parlé d'un mode d'acquisition. Comme vous êtes une banque électronique, je suppose que la question est réglée.

Mme Crompton: Nous continuons de prendre de l'expansion, d'acquérir de nouveaux membres et de nouveaux clients. Nous prenons de l'expansion grâce à des accords de partenariat avec les organismes bénévoles et les ONG. Je faisais particulièrement référence à l'acquisition de nouveaux membres et à la croissance.

Le sénateur Meighen: Qu'ont en commun les 12 ou 13 coopératives de crédit faisant partie de ce groupe? Qu'est-ce qui vous a amenés à vous mettre ensemble et est-ce un groupe statique?

M. Tarr: C'est une association inhabituelle de divers membres. Nous avons été amenés à nous mettre ensemble en tant qu'institutions financières locales assujetties à la réglementation provinciale et du fait de nos activités, qui consistent principalement en l'épargne, les prêts et les transactions. Nous pensons que l'avenir qui nous attend dans ce pays n'est guère brillant, si l'on considère que non seulement les services financiers sont nationalisés, mais qu'ils tendent en plus à être mondialisés.

Nous faisons face à des restrictions parce que nous sommes des banques à charte provinciale. Nous nous sommes mis ensemble car nous croyons que pour passer à l'étape suivante de notre développement, nous devons être capables d'assurer des services uniformes à tous nos membres à travers le pays. Ça ne peut pas se faire en changeant la réglementation provinciale. Et même si c'était possible, ce serait une grande perte de temps.

Deuxièmement, le gouvernement fédéral a bien fait comprendre que cela ne l'intéressait pas de promouvoir ou d'élaborer une mesure législative nationale sur les coopératives de crédit. Il a l'impression que cela créerait d'importants conflits avec les provinces. C'est pourquoi nous envisageons de créer ce que nous appelons une «banque communautaire nationale». Nous sommes 12 organisations qui fonctionnons depuis longtemps comme des coopératives de crédit, et il est bien stipulé dans notre plan d'entreprise que nos activités continueront de reposer sur les principes à la base des coopératives de crédit.

Mme Cathy Manson, directeur général, Grand Forks District Savings Credit Union: Étant la plus petite coopérative de crédit du groupe, nous sommes particulièrement désireux d'essayer d'influencer les décisions se rapportant aux services dans les petites collectivités. Nous avons assez vite suivi le mouvement, et nous avons réussi en partie à démontrer à nos collègues à quoi ressemblent les services dans les petites collectivités.

Le sénateur Meighen: Je remarque qu'aucune coopérative de crédit de l'Ontario — par exemple la Niagara Credit Union, qui est une coopérative de crédit importante dans certaines parties de la province — ne fait partie de votre groupe. Est-il possible de faire une demande pour en faire partie?

Mr. Tarr: We have held it at the current number because we are in a formative stage. The complexities of bringing in new partners as we go through this process would be enormous and would slow us down. What we have stated very clearly is that we are inclusive. When it is certain that legislation allowing our business case to proceed is forthcoming, then we intend to open the doors to any credit union in the country that meets minimum standards of acceptance. We hope to significantly increase the number.

As I travel around the country, I am aware that a number of credit unions that are not on this list are watching and listening carefully and have certainly not rejected this particular option at this point.

Senator Meighen: You said you wanted to be a credible, viable option. No one around this table would oppose that. You will find that this committee is unanimously in favour of strengthening a second-tier financial institution in this country. What effect, if any, are the proposed bank mergers having on your outlook? Give us both scenarios, whether they go forward or do not go forward.

The Deputy Chairman: Was your proposal for a national community bank up and running prior to the tabling of the two merger proposals?

Senator Meighen: Can you comment on Minister Waddell's assertion that, to put it in the vernacular, "you ain't going to fill the void." Minister Waddell did not think that the credit union was going to fill the void in Peachland, or anywhere else.

Mr. George Scott, Senior Vice President, Marketing and Corporate Strategy, Vancouver City Savings Credit Union: If the bank mergers go ahead, there will clearly be both an opportunity and a threat for us. It is an opportunity, inasmuch as one stated intention of the banks, particularly in the smaller communities, is to have branch amalgamation. That will provide us with opportunities in the marketplace. Because, like ours, their current focus is on the retail members, if our proposal succeeds, there certainly will be, if not immediately then over time, greater opportunities for us to serve people in B.C. — and, hopefully, other Canadians too.

On the other hand, we are very aware that some of the banks, particularly the Canadian Imperial Bank of Commerce, have been quite open about what they intend to do with any savings that they achieve. Much of that will go into competition in cost reduction on the street. Because of our current size, we do not have a lot of opportunities there. That is one of the driving forces behind our proposal.

Nevertheless, we did start down this road before the mergers were discussed. Comments from Minister Waddell and Matthew Barrett suggest that, if the banks are not allowed to merge, it is not going to be business as usual. They are going to target certain market niches where they think opportunities exist. To some extent, we see that as an opportunity for us. What is likely to happen, and indeed is happening today, is that service to the

M. Tarr: Nous nous en sommes tenus au nombre de membres actuels car nous sommes encore au premier stade de la création. Amener de nouveaux partenaires à ce stade compliquerait terriblement les choses et nous ralentirait. Un point sur lequel nous avons été très clairs, c'est que nous sommes une organisation d'inclusion. Une fois que nous serons certains que cette mesure législative nous permettant d'aller de l'avant sera adoptée, nous avons l'intention d'ouvrir nos portes à toutes les coopératives de crédit qui remplissent les conditions minimales requises pour adhérer à notre groupe. Nous espérons accroître considérablement le nombre de nos membres.

Partout où je me déplace dans ce pays, je me rends compte qu'un certain nombre de coopératives de crédit qui ne figurent pas sur cette liste suivent ce qui se passe, sont extrêmement attentives et n'ont certainement pas rejeté cette option à ce stade.

Le sénateur Meighen: Vous avez dit que vous vouliez que ce soit une option fiable, une option viable. Personne ici ne s'oppose à cela. Vous constaterez que ce comité est unanimement en faveur de renforcer une institution financière de deuxième niveau dans ce pays. Quels effets, s'il en est, le projet de fusions des banques va-t-il avoir sur votre avenir? Donnez-nous les deux scénarios, que ces fusions aient lieu ou non.

Le vice-président: Votre projet de créer une banque communautaire nationale date-t-il d'avant l'annonce de ces deux projets de fusion de banques?

Le sénateur Meighen: Pouvez-vous commenter les propos du ministre Waddell qui a dit, en termes familiers, que vous n'alliez pas combler le vide. Le ministre Waddell ne pense pas que la coopérative de crédit va combler le vide à Peachland ou ailleurs.

M. George Scott, premier vice-président, Marketing et stratégie d'entreprise, Vancouver City Savings Credit Union: Si les projets de fusion des banques se réalisent, ce sera pour nous à la fois un plus et un moins. Ce sera un plus en ce sens que l'une des intentions déclarées des banques, en particulier dans les petites collectivités, est de fusionner les succursales. Cela ouvrira toutes sortes de possibilités sur le marché. Étant donné que, comme nous, elles se concentrent sur les opérations de détail, si notre projet aboutit, nous pourrons en temps utile, sinon immédiatement, assurer de meilleurs services aux habitants de la Colombie-Britannique et — espérons-le, à tous les Canadiens.

Par ailleurs, nous savons que certaines banques, en particulier la Banque Canadienne Impériale de Commerce, n'ont pas caché ce qu'elles avaient l'intention de faire avec les économies que cela leur permettra de réaliser. Une grande partie de l'argent ainsi épargné servira à réduire les coûts pour faire la concurrence aux maisons d'investissement. Étant donné notre taille, nous ne pouvons pas faire grand-chose à ce niveau. C'est ce qui explique notre projet.

Néanmoins, nous avons entrepris de nous lancer dans ce projet avant qu'il ne soit question des fusions des banques. D'après les commentaires qu'ont fait le ministre Waddell et Matthew Barrett, j'en conclus que, si les banques ne sont pas autorisées à fusionner les choses ne vont pas se passer comme avant. Elles vont cibler certains créneaux où elles entrevoient des possibilités. Dans une certaine mesure, c'est un plus pour nous. Ce qui risque d'arriver,

average Canadian will be abandoned. The banks do not see that area as likely to produce significant profits.

Mr. Tarr: I think Minister Waddell was referring to the provincial credit union system. Certainly in his main area of concern, small business, he is quite accurate. Provincially regulated and constrained credit unions are probably not going to be a good alternative to the chartered banks in all cases. A major part of our proposal reflects on that, and it fuels our desire to be able to deal with that market on a national basis.

My credit union is a perfect example of what happens currently. We have one of the largest proportional commercial loan portfolios of any credit union in B.C. But our business members reach the point where they have to go to a chartered bank because it gets beyond our capacity to fund them, or they begin to deal interprovincially, and that is where we hit a wall.

Senator Callbeck: Mr. Tarr, you mentioned your desire to set up community banks from coast to coast within a relatively short period of time. What do you mean by "short period of time"? We have heard various points of view from various witnesses on how long it would take to achieve a strong, second-tier banking system in Canada.

Mr. Tarr: We are all up-and-running organizations. With the appropriate legislation, we can begin an implementation plan tomorrow. Like every other start-up organization, we want to wait until the year 2000 to put everything on a common technology platform, for obvious technical reasons. We are functioning and profitable organizations. We can move tomorrow if the legislations in place; but it will not happen all at once. We will begin with back-room operations, where we can do things quickly, and then it will roll out. In five years there would be a national brand that people would think had always been there. It will take three years to five years to develop a mature organization.

Senator Callbeck: On a different topic, do credit unions sell casualty and property insurance in B.C.?

Mr. Tarr: Yes, we do.

Senator Callbeck: What percentage of the market do credit unions have there?

Mr. Tarr: About 36 out of 89 credit unions have insurance agencies. The market shares are different, of course. In the automobile insurance business, the market share is probably 20 per cent to 25 per cent. In the P and C business, my guess is it is probably slightly below that 20 per cent level, but it is growing very quickly. Some of our credit unions, such as Pacific Coast and

et en fait, c'est ce qui arrive aujourd'hui, c'est qu'elles arrêteront de fournir des services aux Canadiens ordinaires. Elles ne considèrent pas ce secteur comme une source de profits importants.

M. Tarr: Je crois que le ministre Waddell faisait référence au système provincial de coopératives de crédit. Dans le secteur qui l'intéresse, la petite entreprise, il a tout à fait raison. Les coopératives de crédit assujetties à la réglementation et aux contraintes provinciales, ne sont certainement pas la solution de choix pour remplacer les banques à charte. C'est une chose dont nous tenons compte et qui alimente notre désir de pouvoir fournir des services à ce segment du marché à l'échelle nationale.

La coopérative de crédit que je représente est un parfait exemple de ce qui se passe actuellement. Nous avons — proportionnellement par rapport aux autres coopératives de crédit en Colombie-Britannique — l'un des plus gros portefeuilles de prêts commerciaux. Or, on est au point où les entreprises clientes doivent s'adresser à une banque à charte parce que nous n'avons pas les moyens de les financer, ou parce qu'elles font du commerce interprovincial et, donc, nous ne pouvons plus leur accorder de prêts.

Le sénateur Callbeck: Monsieur Tarr, vous avez dit que vous vouliez créer une banque communautaire qui fournirait des services aux Canadiens d'un bout à l'autre du pays dans un délai relativement court. Qu'entendez-vous par délai relativement court? Divers témoins nous ont dit combien de temps il faudrait pour arriver à établir au Canada un système bancaire de deuxième niveau qui soit solide.

M. Tarr: Les coopératives de crédit qui font partie de notre groupe sont déjà fonctionnelles. Avec la mesure législative appropriée, nous pouvons commencer la mise en oeuvre du projet demain. Comme toute organisation qui démarre, nous voulons attendre jusqu'à l'an 2000 pour mettre toutes nos données sur un support technologique commun, ceci pour des raisons techniques évidentes. Nous sommes des coopératives de crédit fonctionnelles et rentables. Nous pouvons mettre notre projet à exécution dès demain si le projet de loi est adopté, mais tout ne se fera pas du jour au lendemain. Nous commencerons par faire les choses d'une façon non officielle, qui nous permettra de les faire rapidement, puis petit à petit d'une façon plus officielle. Dans cinq ans, le groupe devrait être nationalement reconnu. Il faudra compter de trois à cinq ans pour que le groupe soit bien implanté.

Le sénateur Callbeck: Pour passer à un autre sujet, les coopératives de crédit en Colombie-Britannique vendent-elles des asurances multirisques?

M. Tarr: Oui, nous en vendons.

Le sénateur Callbeck: Quelle part du marché cela représente-t-il pour les coopératives de crédit?

M. Tarr: Sur 89 coopératives de crédit, environ 36 ont des agences de vente d'assurances. Elles ont toutes une part de marché différente, bien sûr. Dans le secteur de l'assurance-automobile, la part de marché se situe probablement entre 20 et 25 p. 100. Dans celui de l'assurance multirisques, elle doit probablement être légèrement inférieure à 20 p. 100, encore qu'elle augmente très

Thompson Valley, have really focused on that business and are doing extremely well.

Senator Callbeck: How many years have credit unions been able to do that in British Columbia?

Mr. Tarr: The provincial legislation was passed in the late 1960s and we opened an insurance office in our Prince Rupert branch. My credit union, which was then known as the Prince Rupert Fishermen's Credit Union, was the first in B.C., and maybe in Canada, to have an insurance office in a branch. I think we were a year ahead of the legislation, because provincial regulators rarely travelled to Prince Rupert. A number of credit unions have been in the business for 25 years to 30 years.

The Deputy Chairman: When you say "in the business," does that include automobile, fire, property, and home insurance — the regular homeowner's insurance?

Mr. Tarr: Yes. That has been the mainstay of our insurance business. There has been significant growth in the last few years in what we call the "financial planning or asset-management business," which includes life insurance, annuities and other life-insurance products. That is a very fast-growing part of our insurance business, and we believe it will continue to be a major part of our business into the future.

Senator Callbeck: What percentage of life insurance would you have?

Mr. Tarr: It would be very small at this point.

Senator Callbeck: Do you lease cars?

Mr. Tarr: Some credit unions do. We have in the past. It is not currently a business we are particularly interested in. Our investment and lending policy allows us to do so and we have done car leasing in the past. We also do equipment leasing for small businesses. In fact, the number of credit unions involved in that business is growing. Our credit union also has a provincial trust licence, so we do certain types of trust business as well, particularly related to estate planning and administration.

Senator Callbeck: Why are you not interested in leasing cars?

Mr. Tarr: To do so effectively, it has to be done on a very large scale. As in other areas, to be successful, we need to find partners who operate in the mainstream Canadian business communities. Finding those partners has been part of our strategic plan for the last five or six years. We hope we have found these partners with this proposal. Our credit union is a \$250-million institution in a part of the country that has 27,000 people. We are a huge

rapidement. Certaines coopératives de crédit, comme Pacific Coast et Thompson Valley, se concentrent sur la vente d'assurances et réussissent extrêmement bien.

Le sénateur Callbeck: Depuis combien d'années les coopératives de crédit en Colombie-Britannique sont-elles autorisées à vendre des assurances?

M. Tarr: La loi provinciale a été adoptée à la fin des années 60 et nous avons ouvert dans notre succursale de Prince Rupert un bureau pour la vente d'assurances. La coopérative de crédit que je représente, qui s'appelait alors Prince Rupert Fishermen's Credit Union, a été la première en Colombie-Britannique et peut-être dans tout le Canada à avoir un tel bureau. Je crois que nous étions en avance d'un an sur la loi, parce que les responsables de la réglementation se déplacent rarement jusqu'à Prince Rupert. Plusieurs coopératives de crédit vendent des assurances depuis 25 ou 30 ans.

Le vice-président: Quand vous dites «dans les affaires», cela comprend l'assurance automobile, l'assurance contre l'incendie, l'assurance sur les biens et l'assurance sur la maison, en un mot tous les besoins en assurance de tout propriétaire?

M. Tarr: Oui. Cela a été le pilier de nos opérations d'assurance. Nous avons été témoins ces dernières années d'une croissance notable dans ce que nous appelons «la planification financière ou la gestion de l'actif», qui comprend l'assurance-vie, les rentes et les autres produits de l'assurance-vie. C'est là une composante à croissance très rapide de nos opérations d'assurance, et nous croyons qu'elle tiendra toujours une grande place dans nos activités.

Le sénateur Callbeck: Quel pourcentage de l'assurance-vie auriez-vous?

M. Tarr: Il serait très modeste pour l'instant.

Le sénateur Callbeck: Faites-vous dans la location-bail de voitures?

M. Tarr: Certaines coopératives de crédit, si. Nous l'avons déjà fait. Ce n'est pas un secteur d'activité qui nous intéresse particulièrement pour le moment. Notre politique en matière d'investissement et de prêt nous y autorise et nous avons déjà été actifs dans le secteur de la location-bail de voitures. Nous faisons également de la location-bail pour le matériel dont a besoin la petite entreprise. Le fait est que le nombre de coopératives de crédits oeuvrant dans ce secteur va augmentant. Notre coopérative de crédit détient également une licence fiduciaire provinciale, de sorte que nous oeuvrons quelque peu dans le secteur fiduciaire, notamment en ce qui concerne la planification et l'administration des successions.

Le sénateur Callbeck: Pourquoi n'êtes-vous pas intéressés par la location-bail de voitures?

M. Tarr: Pour le faire efficacement, il aurait fallu le faire sur une très vaste échelle. Comme dans les autres domaines, pour être efficace, il faut trouver des partenaires oeuvrant dans les grands secteurs d'activités commerciales au Canada. Cela fait cinq ou six ans que notre plan stratégique porte sur la recherche de partenaires de ce type. Nous espérons les trouver grâce à cette proposition. Notre coopérative de crédit gère 250 millions de dollars dans une

organization in our region of the province, but, comparatively speaking, we are a very small financial institution. We need to find a way to partner with other like-minded organizations, and that is what this proposal is really all about.

Senator Kelleher: Senator Meighen adequately reflected the opinion of committee members, when he said we are certainly favourably disposed toward your interest in becoming a form of a bank. We heard with interest about the community banking situation in the United States and the conversion of the building societies in Britain. There is a third element here. I am sure that government, particularly the Department of Finance, has some knowledge of your proposal. Do you have any indication of whether they, too, are favourably disposed?

Mr. Scott: I have not been personally involved in the discussions, but the feedback to date has certainly been extremely positive. A couple of issues have yet to be worked through, one being the deposit insurance limit. According to the federal regulations, we would come under CDIC. Currently, there is a \$60,000 limit. The limits for credit unions in most of the country are quite a bit higher than that. For example, it is \$100,000 in B.C. and unlimited in Manitoba. As part of our proposal, therefore, we are trying to get that limit of \$60,000 raised to \$100,000 so that our members would suffer no loss in that regard.

The other issue is with OSFI and the capital formula. They have a two-tiered approach. First, they favour following the generally accepted BIS standards, under which we operate in B.C. and which we are proposing to continue following. Second, they favour a multiple based on the leverage. Now, credit unions in this province can have assets up to approximately 35 times their capital ratio. The current minimum requirement with OSFI is 20 times. We are proposing that we go to the BIS standard, which is basically the risk-weighted average. Other than that, our idea has been very well received.

Senator Kelleher: I am sure you have all read the MacKay report, particularly as it pertains to your business and what you want to do. Since this committee may be of some assistance in this matter, do you feel that the MacKay report's discussions or recommendations missed anything that would have been useful to you? I am sure the MacKay report did not necessarily cover every aspect of your interests. If there are important areas that have not been adequately covered, we hope to hear from you. You can do that by giving a short answer now or by sending us something in writing; if you have some helpful documentation, we would love to have it. However, as I am sure our chairman would remind you if he were here, sending us something written would be great, but we will begin writing our report in about the middle of November, because we have to submit it by December 1.

région qui compte 27 000 habitants. Notre organisme est énorme à l'échelle de notre région, mais en fait nous sommes une institution financière très modeste. Il nous faut créer un partenariat avec d'autres organismes qui partagent nos objectifs, et cette proposition ne vise pas autre chose.

Le sénateur Kelleher: Le sénateur Meighen a bien exprimé l'opinion des membres du comité, quand il a dit que nous étions très favorables à votre projet de constituer une forme de banque. Nous avons prêté une oreille attentive à ce qui a été dit au sujet de la situation des banques communautaires aux États-Unis et de la transformation des sociétés de construction en Grande-Bretagne. Il y a ici un troisième élément. Je suis sûr que le gouvernement, notamment le ministère des Finances, est au courant de votre proposition. Savez-vous si ces gens-là aussi y sont favorables?

M. Scott: Je n'ai pas moi-même participé aux discussions, mais la rétroaction a jusqu'ici été extrêmement positive. Toutefois, il reste encore quelques questions à régler, dont la limite applicable à l'assurance-dépôts. En vertu des règlements fédéraux, nous relèverions de la SADC. La limite est actuellement fixée à 60 000 \$. Les limites auxquelles sont assujetties les coopératives de crédit dans la plupart des régions du pays sont passablement supérieures. Ainsi, elle est de 100 000 \$ en Colombie-Britannique et il n'y a pas de limite au Manitoba. Notre proposition ferait passer cette limite de 60 000 \$ à 100 000 \$, de façon que nos membres n'auraient pas à subir des pertes à cet égard.

L'autre question concerne le BSIF et la formule uniforme du calcul du capital. Son approche est double. Premièrement, il est favorable à l'application des normes généralement admises de la BRI, que nous observons en Colombie-Britannique et dont nous proposons le maintien. Deuxièmement, le BSIF privilégie un multiple fondé sur le levier opérationnel. À l'heure actuelle, l'actif des coopératives de crédit de cette province peut être 35 fois supérieur à leur ratio de capital. L'exigence minimale établie par le BSIF est actuellement de 20 fois supérieur. Nous proposons l'adoption de la norme de la BRI, qui équivaut en gros à l'actif à risques pondérés. Ces deux points exceptés, notre idée a reçu un accueil très favorable.

Le sénateur Kelleher: Je suis sûr que vous avez tous lu le rapport MacKay, particulièrement les passages qui concernent vos activités et vos propositions. Étant donné que ce comité peut être d'une certaine utilité à cet égard, j'aimerais savoir si, d'après vous, les recommandations du rapport MacKay ne passent pas sous silence des aspects que vous auriez aimé que l'on aborde. Je suis convaincu que le rapport MacKay ne couvre pas tout l'éventail de vos intérêts. S'il y a des points importants qui n'ont pas été soulevés, nous espérons que vous nous en ferez part. Vous pouvez répondre brièvement maintenant ou encore nous envoyer quelque chose par écrit. Si vous avez de la documentation pertinente à cet égard, nous serions très heureux d'en prendre connaissance. Quoi qu'il en soit, s'il était ici, je suis sûr que notre président vous dirait qu'il serait bon que vous nous envoyiez quelque chose par écrit, mais je dois préciser que nous commencerons la rédaction de notre rapport au milieu du mois de novembre, puisque nous devons le remettre d'ici le 1er décembre.

Mr. Scott: I think the MacKay committee has done tremendous work and should be congratulated. I think everything we ask for is contemplated in there to some extent. The MacKay report mentions micro-lending, which is a big part of our organization and of a number of other credit unions and is quite critical to our work in the community. There is a reference to fostering that, perhaps in legislation. Our thinking on that is not yet fully developed, but it is something we would like to look at. We do not have a specific proposal today, but we would certainly like to explore that area. We are very proud in VanCity of some of our successes there. There is certainly a lot of opportunity for growth across the country.

Senator Kelleher: This is a question about timing. Assuming that the government sees fit to grant the requested bank mergers, would you like to see that occur after your legislation was in place and you had had an opportunity to get up and running? Or do you feel it would be acceptable if the mergers went ahead now, and your legislation was passed a year or so later?

Mr. Scott: Obviously, we would like to move as quickly as possible. In terms of timing, we are prepared to begin today, and have done some of this work already, in looking at a common technological platform organization and laying out a transition plan. We would much prefer it to happen sooner rather than later.

Senator Kelleher: That is not quite my question.

Ms Crompton: Your question relates to the decision around the banks. Mr. Scott has said that, given the speed at which things are happening in general in the competitive marketplace, as soon as we got the approvals that we are looking for, we could push ahead quite aggressively. We need to do that. It would place us at a significant disadvantage if the approval for the mergers went ahead of the approval for our proposal.

Senator Kelleher: That is what I wanted to know.

The Deputy Chairman: Mr. Tarr, did you want to add something?

Mr. Tarr: At the risk of saying too much, which is always a risk.

Senator Kelleher: You are not the prime minister.

Mr. Tarr: And Mr. Scott is not Andy Scott either. I think the timing question is an interesting one. I do not think our timing is tied so much to a bank merger decision as it is to obtaining the business powers that we are asking for. These would be significantly different from the powers the chartered banks currently have, although they contemplate also having these powers in the near future. We certainly agree with the MacKay task force that there needs to be a new-entry approach to this. That is, new entrants who are creating a tier-two structure need to have a head start in getting established, in order to be at a point where they can compete effectively.

M. Scott: Je pense que le groupe de travail MacKay a accompli un travail énorme et qu'il mérite toutes nos félicitations. Selon moi, toutes nos demandes sont prises en considération. Le rapport MacKay mentionne le micro-prêt, une composante importante de notre société et d'un certain nombre d'autres coopératives de crédit et tout à fait essentiel à notre travail au sein de la collectivité. Il est question de le favoriser, peut-être au moyen d'une loi. Notre travail de réflexion là-dessus n'est pas encore terminé, mais c'est effectivement un aspect qui nous intéresse beaucoup. Nous n'avons pas de proposition en bonne et due forme à présenter aujourd'hui, mais voilà une avenue que nous aimerions explorer. Nous sommes très fiers à VanCity de tout ce que nous avons pu faire jusqu'à maintenant en ce sens. Les perspectives de croissance sont excellentes au pays.

Le sénateur Kelleher: C'est une question de choix du bon moment. En supposant que le gouvernement approuve les projets de fusion bancaire, préféreriez-vous que cela se fasse après la mise en oeuvre de la loi vous concernant, histoire d'avoir le temps de vous y préparer? Ou bien estimez-vous qu'il vaudrait mieux que l'on procède d'abord aux fusions et que la loi ne soit adoptée que dans un an ou deux?

M. Scott: Nous aimerions bien sûr que la chose se fasse le plus rapidement possible. Pour ce qui est du choix du moment, nous sommes prêts à commencer dès aujourd'hui, et nous avons déjà commencé d'ailleurs, puisque nous avons songé à la création d'un organisme de plate-forme technologique commun et élaboré un plan de transition. Nous préférerions de beaucoup que la chose se fasse aussitôt que possible.

Le sénateur Kelleher: Ce n'est pas tout à fait le sens de ma question.

Mme Crompton: Votre question a trait à la décision concernant les banques. M. Scott a dit que, compte tenu de la rapidité avec laquelle les choses évoluent sur le marché concurrentiel, dès que nous aurons les approbations nécessaires, nous passerons à l'action. C'est absolument nécessaire. Nous serions vraiment en position de faiblesse si les fusions bancaires étaient approuvées avant notre proposition.

Le sénateur Kelleher: C'est ce que je voulais savoir.

Le vice-président: M. Tarr, vouliez-vous ajouter quelque chose?

M. Tarr: Au risque d'en dire trop, ce qui est toujours risqué.

Le sénateur Kelleher: Vous n'êtes pas le premier ministre.

M. Tarr: Et M. Scott n'est pas Andy Scott non plus. Je trouve que le facteur temps est un aspect intéressant. Je pense que l'important n'est pas tant la décision concernant les projets de fusion bancaire que l'obtention des pouvoirs commerciaux que nous réclamons. Ils différeraient sensiblement des pouvoirs que les banques à charte possèdent actuellement, encore qu'elles envisagent de les exercer dans un proche avenir. Il va de soi que nous sommes d'accord avec le groupe de travail MacKay quant à la nécessité d'adopter une approche qui tienne compte des nouveaux venus. Autrement dit, les nouveaux venus, qui créent une structure à deux paliers, doivent être avantagés au départ afin d'être en mesure un jour de soutenir efficacement la concurrence.

From that point of view, we are asking for some degree of head start before, in particular, the chartered banks would receive similar powers in all areas. We expect that within three years to five years the playing field will be level, and we will have to compete on an even basis with any other financial institution in the country.

The Deputy Chairman: Are you also asking for a tax holiday or special dispensation, which we understand has been proposed in some other community bank start-ups?

Mr. Tarr: No, we are not asking for a tax holiday at all. We are asking to retain the current tax treatment of credit unions, which is based on well-established arguments that were made before the Carter commission several years ago. We are asking for a continuation of that. Under that regime, you are protected under the small business rate only until your capital reaches a certain level. There are a number of credit unions in Canada now that pay the normal corporate tax.

The Deputy Chairman: Are the credit unions subject to the same capital tax impositions that the banks have been complaining about so much?

Mr. Tarr: I am not an expert on this, so maybe I will ask Mr. Scott to help. We are subject to capital tax, but I believe it is at a preferred rate compared to the chartered banks.

Mr. Scott: Yes.

Senator Oliver: The essence of the MacKay task force report is competition: If the financial services in Canada are to compete with the world and grow bigger and better, we have to ensure, first and foremost, that there is competition. Competition protects consumers, helps our economy, and helps business generally.

The four or five questions Senator Austin and I put to the minister were on that issue: "If those banks merge and become very, very big, what will be there to ensure that the public still has somewhere to go to obtain their financial services?" The minister seemed to say, "Well, look, there are the tier-one banks, the big ones who want to get bigger, and there are the tier-two banks." He implied that the credit unions will never be big enough and strong enough, and never have sufficiently deep pockets to really compete with these merged super-banks. If that is the case, who else will provide the competition that the MacKay task force says we need in order to have a good and viable financial services system in Canada? That is my first question.

Mr. Tarr: That is the basis for our proposal. We agree that provincially constrained and regulated credit unions will not provide the level of competition that MacKay contemplates. We provided the committee with a public policy paper that John Evans produced for us that speaks very clearly to that issue. Our proposal ensures that we will not be the only participants in the tier-two banking system. We do not believe in that. Our proposal,

À cet égard, nous demandons d'être quelque peu avantagés avant que les banques à charte ne puissent exercer des pouvoirs semblables dans tous les secteurs. D'ici trois à cinq ans nous prévoyons que les chances seront égales et que nous serons en mesure de soutenir la concurrence des autres institutions financières du pays.

Le vice-président: Demandez-vous également une trêve fiscale ou une dispense spéciale comme c'est le cas, je crois, dans les plans de mise en route de certaines banques communautaires?

M. Tarr: Non, nous ne demandons pas de trêve fiscale. Nous demandons le maintien du traitement fiscal dont les coopératives de crédit font actuellement l'objet, traitement qui est fondé sur des arguments bien établis qui ont été évoqués à la commission Carter il y a plusieurs années de cela. Nous demandons le statu quo. En vertu de ce régime, nous restons assujettis au taux applicable aux petites entreprises tant que notre capital n'a pas atteint un certain niveau. Il y a actuellement au Canada un certain nombre de coopératives de crédit qui paient le taux d'imposition des sociétés.

Le vice-président: Les coopératives de crédit sont-elles assujetties aux mêmes taxes sur le capital dont les banques se plaignent tant?

M. Tarr: Je ne suis pas spécialiste en la matière et je vais donc demander à M. Scott d'intervenir. Nous sommes assujettis à la taxe sur le capital, mais je crois qu'il s'agit d'un taux préférentiel par rapport à celui imposé aux banques à charte.

M. Scott: Effectivement.

Le sénateur Oliver: La concurrence est la pierre angulaire du rapport du groupe de travail MacKay: si l'on veut que les services financiers du Canada soutiennent la concurrence à l'échelle internationale et prennent de l'ampleur tout en s'améliorant, il faut avant tout faire en sorte que la concurrence existe bel et bien. La concurrence protège les consommateurs, aide notre économie ainsi que l'entreprise en général.

Les quatre ou cinq questions que le sénateur Austin et moi-même avons posées au ministre portaient sur cette question: «Si ces banques fusionnent et deviennent énormes, qu'est-ce qui permettra de garantir qu'il existe toujours des endroits où le public peut aller pour obtenir des services financiers?» Le ministre a semblé dire: «Eh bien, il y a les banques de catégorie 1, les grandes qui veulent prendre encore plus d'ampleur et il y a aussi les banques de catégorie 2.» Il a sous-entendu que les coopératives de crédit ne seront jamais assez grandes, ne seront jamais assez fortes et n'auront jamais les moyens suffisants pour véritablement soutenir la concurrence face à ces superbanques fusionnées. Si c'est le cas, qui d'autre pourra assurer la concurrence dont nous avons besoin, selon le groupe de travail MacKay, pour que le système des services financiers du Canada soit valable et viable? C'est ma première question.

M. Tarr: C'est le fondement de notre proposition. Nous pensons également que les coopératives de crédit limitées et réglementées par les provinces n'offriront pas le niveau de concurrence envisagé par MacKay. Nous avons remis au comité un document de politique générale rédigé par John Evans pour notre propre compte et qui traite clairement de cette question. Notre proposition garantit que nous ne serons pas les seuls

and proposals like ours, will provide that tight level of competition if they are national in scope. If institutions are locked into regions of the country or provinces, there is a tendency to become marginalized. Certainly, it would be very difficult to provide the kind of competing services that more and more Canadians are demanding.

Senator Oliver: Will the national community bank be able to compete one on one, eyeball to eyeball, with the super-bank resulting from the proposed merger of the Royal Bank of Canada and the Bank of Montreal?

Mr. Tarr: In the business that we choose to be in, yes, we will. My credit union on the North Coast has 50 per cent to 60 per cent market share in our communities. There are five national banks operating there. Ms Manson's credit union has about an 80 per cent market share in her community. Yes, the credit union approach to providing services actually does work and it does win consumer confidence, but you must have the requisite powers and abilities to transfer capital and to spread your risk. Our biggest concern is that, because we operate in a small region, the risk that we carry on our balance sheet is concentrated. We need the ability to move that risk around the country as we think appropriate.

Senator Oliver: My second question deals with another current phenomenon, the so-called "monoline banks" or "category killers." These are institutions with very low costs and expertise in things like credit card products, new, low-rate residential mortgages, certain forms of mutual funds, auto leasing, and certificates of deposit. The products have no associated heavy overheads, are very low-cost, and are marketed directly.

Credit One, a company that appeared before us, markets a credit card, and has only two employees in Canada. It has no overhead, no costs, and does not pay taxes. How are you going to compete with some of the monoline category killers that are entering Canada in great numbers?

Mr. Scott: We certainly have opinions about Credit One, and the Wells Fargo operation, which did not employ any Canadians but entered the market. Obviously, we do not support that. It will be very difficult to compete against the monoline suppliers. As yet, they have not made a huge dent in the market, but they have incredible marketing budgets. In the spirit of the MacKay commission recommendations on increased competition, I think we have to ask whether this business is being retained in Canada and whether Canadians are employed to do that? There is no doubt that this is going to happen. It has happened in many other industries as well. It will be formidable competition.

Senator Oliver: I know it is already formidable competition, but what effect will it have on you as you try to compete simultaneously with the banks? How can you compete with them?

participants au secteur bancaire de catégorie 2. Nous ne croyons pas à un tel scénario. Notre proposition, et d'autres comme la nôtre, permettront une concurrence étroite si les institutions sont de portée nationale; si elles sont enfermées dans des régions ou des provinces, elles auront tendance à se marginaliser. Il serait certainement très difficile d'offrir le genre de services concurrentiels qu'exigent de plus en plus de Canadiens.

Le sénateur Oliver: Est-ce que la banque communautaire nationale sera en mesure de soutenir la concurrence, sur un pied d'égalité, avec la superbanque découlant de la fusion proposée de la Banque Royale du Canada et de la Banque de Montréal?

M. Tarr: Dans le secteur opérationnel que nous avons choisi, oui. Ma coopérative de crédit située sur la côte nord détient de 50 à 60 p. 100 du marché dans nos collectivités. Cinq banques nationales s'y trouvent également. La coopérative de crédit de Mme Manson détient près de 80 p. 100 du marché dans sa collectivité. Oui, la façon dont les coopératives de crédit offrent des services fonctionne bien et permet de gagner la confiance du consommateur, mais il faut disposer des capacités et des pouvoirs voulus pour transférer le capital et étaler le risque. Étant donné que nous fonctionnons dans une petite région, ce qui nous préoccupe le plus, c'est la concentration du risque que nous prenons. Nous devons pouvoir déplacer ce risque à l'échelle du pays, comme nous le jugeons nécessaire.

Le sénateur Oliver: Ma deuxième question porte sur un autre phénomène, celui des soi-disant «banques monoproduit» ou des banques qui «dominent leur marché». Il s'agit d'institutions dont les coûts sont très bas et qui ont beaucoup d'expertise en matière de cartes de crédit, d'hypothèques résidentielles à faible taux, de certaines formes de fonds mutuels, de crédit-bail automobile et de certificats de dépôt. Ces produits ne sont pas assortis de frais fixes importants, sont très peu coûteux et sont directement commercialisés.

Credit One, société qui a comparu devant nous, commercialise une carte de crédit et n'a que deux employés au Canada. Elle n'a pas de frais généraux, pas de coûts et ne paie pas d'impôts. Comment allez-vous soutenir la concurrence avec certaines des institutions monoproduit qui arrivent au Canada en grand nombre?

M. Scott: Nous avons certainement des idées arrêtées au sujet de Credit One ainsi que de Wells Fargo, qui n'emploient aucun Canadien, mais qui percent notre marché. Bien sûr, nous sommes contre. Il sera très difficile de soutenir la concurrence contre des fournisseurs monoproduit. Pour l'instant, ils n'ont pas fait une trop grosse percée sur le marché, mais ils disposent d'incroyables budgets de marketing. Dans l'esprit des recommandations de la commission MacKay au sujet de l'augmentation de la concurrence, je crois qu'il faut se demander si ces activités restent au Canada et si des Canadiens sont employés dans ces entreprises. Il ne fait aucun doute que cela va se produire et c'est déjà chose faite pour ce qui est de nombreuses autres industries. La concurrence va être redoutable.

Le sénateur Oliver: Je sais que la concurrence est déjà redoutable, mais quel effet cela aura-t-il sur vous alors que vous essayez de soutenir la concurrence simultanément avec les banques? Comment pouvez-vous soutenir la concurrence avec elles?

Mr. Scott: I can give you one example. We are a Visa issuer and we have issued a family of credit cards to our members. Last year, we went into a partnership with Desjardins to offer our card products to credit unions across the country. That provides economies of scale that we could not achieve in this business on our own. We will have to do that increasingly. There are many opportunities to form partnerships, within the co-operative sector and outside, to battle that kind of competition.

Mr. Tarr: It is certainly not going to be through us creating greenfield competition with that kind of operation. We would probably be incapable of doing that for a number of years. What we certainly can do is seek out partners. We have something very valuable to offer; we offer one of the best distribution systems in the country for providing and delivering a large number of products to consumers. That is the kind of trade-off you make in this business.

We recognize that in a lot of business areas we are not going to be competitive at the start-up. We will have to seek out partners. For example, in commercial and small business lending, we are contemplating a relationship with the BDBC. It has some strengths and weaknesses, like every organization. One of their key strengths is they are experts in business advice and small venture capital placement. Credit unions do not have a lot of experience in that area. It makes a lot of sense to use partners who have such existing business strengths.

Senator Oliver: Senator Kelleher asked you a very important question about timing. You talked about technological advances. I want to know if you have considered the effects of the year 2000 problem on your technology. If you start making a lot of changes now, can you do very much about consolidation and this national community bank before the year 2000 problem has fully manifested itself?

Mr. Scott: We do not want to move the platforms until after the year 2000, when we will see what the issues are. Obviously, one of the potentially big advantages for us is to migrate to a single system. That work has started now. We want to defer the actual installation and implementation until the year 2000. There are many other promising opportunities where we could move more quickly, such as treasury functions, HR, and marketing.

Senator Oliver: It is 1998 and you want to wait until after the year 2000 for some of the technological changes?

Mr. Scott: We will have prepared our technological solution and have made those decisions. It is a very fine window. If we try to make changes and miss the boat, we risk incurring Y2K problems.

Senator Kenny: Mr. Tarr, I understand your point about geographic risk when you and some of your colleagues have 50 per cent or 80 per cent of the market share. On the other coast, we heard of situations where only one or two of the Big Five are

M. Scott: Je peux vous donner un exemple. Nous émettons la carte Visa, ainsi qu'une série de cartes de crédit à nos membres. L'année dernière, nous avons conclu un partenariat avec Desjardins afin d'offrir nos cartes aux coopératives de crédit dans tout le pays. Cela se traduit par des économies d'échelle que nous n'aurions pas pu réaliser seuls. Il va falloir procéder de plus en plus de la sorte. De nombreuses possibilités de partenariat sont offertes au sein du secteur du mouvement coopératif et à l'extérieur pour soutenir ce genre de concurrence.

M. Tarr: Il ne s'agit certainement pas pour nous de créer une concurrence entièrement nouvelle avec ce genre d'opération. Nous serions probablement incapables de le faire pour plusieurs années. Ce que nous pouvons faire par contre, c'est trouver des partenaires. Nous avons quelque chose de très précieux à offrir, soit l'un des meilleurs systèmes de distribution du pays qui nous permet de livrer une vaste gamme de produits aux consommateurs. C'est le genre de compromis qu'il faut faire dans ce secteur.

Nous savons fort bien que dans beaucoup de secteurs commerciaux, nous n'allons pas être concurrentiels au démarrage. Il nous faudra trouver des partenaires. Par exemple, dans le cas du prêt commercial et du prêt à la petite entreprise, nous envisageons un partenariat avec la BDC, laquelle a des points forts et des points faibles, comme n'importe quelle organisation. Un de ses points forts, c'est qu'elle est experte en conseil commercial et en placement de capital de risque. Les coopératives de crédit n'ont pas beaucoup d'expérience dans ce domaine et il est tout à fait logique pour nous de trouver des partenaires qui en ont.

Le sénateur Oliver: Le sénateur Kelleher vous a posé une question très importante au sujet de l'échéance. Vous avez parlé des progrès technologiques. J'aimerais savoir si vous avez envisagé l'effet du problème de l'an 2000 sur votre technologie. Si vous commencez à faire beaucoup de changements maintenant, pouvez-vous influer sur le regroupement et cette banque communautaire nationale avant que le problème de l'an 2000 ne se soit complètement manifesté?

M. Scott: Nous ne voulons rien changer avant l'an 2000; nous verrons alors quels sont les problèmes qui se posent. Évidemment, opter pour un système unique présente un gros avantage pour nous. Ce travail a déjà commencé. Nous voulons reporter l'installation et la mise en oeuvre à l'an 2000. Beaucoup d'autres possibilités prometteuses s'offrent à nous et nous pourrions agir plus rapidement; je veux parler des fonctions de trésorerie, des ressources humaines et du marketing.

Le sénateur Oliver: Nous sommes en 1998 et vous voulez laisser passer l'échéance de l'an 2000 avant d'effectuer certains des changements technologiques?

M. Scott: Nous aurons préparé notre solution technologique et aurons pris ces décisions. C'est un créneau très subtil. Si nous essayons de faire des changements et manquons le bateau, nous risquons d'avoir les problèmes de l'an 2000.

Le sénateur Kenny: Monsieur Tarr, je comprends ce que vous voulez dire au sujet du risque géographique lorsque vous-même et certains de vos collègues disposez de 50 à 80 p. 100 du marché. A l'autre bout du pays, il arrive qu'il y ait seulement une ou deux

operating in a community. Small and medium-sized businesses do not have much choice. What is the answer for consumers in your part of the world? You were addressing it from your perspective, which is geographic risk. Can you please address it from the perspective of consumers who, for some reason, feel that they cannot go to the Big Five because they are not providing the services. If someone has 80 per cent of the market share, obviously the folks with 20 per cent are not offering the same product.

Ms Manson: We take our responsibility very seriously. We do not take 80 per cent of market share lightly. We work hard to make sure that we stay current and that we keep providing businesses with the products and services they need.

The difficulty, as Mr. Tarr explained, is that once they become sufficiently successful to need more credit than we can extend, they have to shop for another provider. We live in a small town. We see our consumers on the street and talk to them constantly. They tell us what they need and we attempt to provide it.

Senator Kenny: The Big Five banks would say that to us. If any of them said they had 80 per cent of the market share in a community people would be running around with placards.

Mr. Tarr: My credit union operates two branches in the Queen Charlotte Islands for the 6,000 or 7,000 people there. There are no other financial institutions on the Charlottes. We provide services to 100 per cent of the population there. That does not mean that the chartered banks do not have clients on the Charlottes. They do. But they pick those clients very carefully. They are picking them because they feel they will provide the biggest return for their investment. But they do not have a branching structure over there. They do not have any employees. They do not pay property taxes in the Queen Charlottes.

My board made it very clear to me, when I came on as their CEO, that they expected that every type of service provided in our larger centres in Prince Rupert and Terrace would also be provided on the Queen Charlotte Islands, and that is a commitment on which they hold my feet to the fire.

Senator Oliver: At the same cost?

Mr. Tarr: At the some cost. We have the same cost structure on the Queen Charlottes as we do in Prince Rupert and Terrace, with a few exceptions which are a little technical. Generally speaking, there is exactly the same cost structure. We have been able to make a success of it. We make money in those operations. We have been able to expand our services there over the years, so it is doable. But not if you are trying to satisfy a stock market. We have to take a lesser return on our business than do the banks. That is part of the drill for a credit union and part of the deal.

The Chairman: Honourable senators, our next two witnesses are Professor David Bond and Professor Maurice Levi from the Faculty of Commerce and Business Administration at the University of British Columbia. As many of us are aware, David Bond was once an ADM in the then Department of Consumer and Corporate Affairs in Ottawa; subsequently he became Deputy

des cinq grandes banques dans une collectivité donnée. La petite et la moyenne entreprise n'ont pas beaucoup de choix. Que proposez-vous aux consommateurs dans votre région? Vous avez traité de la question sous l'angle du risque géographique. Pourriez-vous l'envisager sous l'angle des consommateurs qui, pour une raison ou une autre, considèrent qu'ils ne peuvent pas et tourner vers les cinq grandes banques, car elles ne fournissent pas les services voulus. Si quelqu'un dispose de 80 p. 100 du marché, il est évident que ceux qui disposent des 20 p. 100 restants n'offrent pas le même produit.

Mme Manson: Nous prenons notre responsabilité très au sérieux et ne nous emparons pas de 80 p. 100 du marché à la légère. Nous travaillons fort pour rester à jour et continuer à offrir aux entreprises les produits et services dont elles ont besoin.

Le problème, comme l'a expliqué M. Tarr, c'est que lorsqu'elles commencent à réussir, elles ont besoin de plus de crédit; nous ne pouvons le leur offrir si bien qu'elles doivent trouver un autre fournisseur. Nous vivons dans une petite ville; nous rencontrons nos clients dans la rue et leur parlons constamment. Ils nous disent ce dont ils ont besoin et nous essayons de le leur fournir.

Le sénateur Kenny: Les cinq grandes banques nous diraient que si l'une d'entre elles détenait 80 p. 100 du marché dans une collectivité, les gens protesteraient.

M. Tarr: Ma coopérative de crédit exploite deux succursales dans les îles de la Reine-Charlotte, pour les 6 000 ou 7 000 habitants. Il n'y a pas d'autre institution financière sur les îles Charlotte et nous fournissons les services à 100 p. 100 de la population. Cela ne veut pas dire que les banques à charte n'ont pas de clients sur les îles Charlotte. Elles en ont, mais les choisissent avec beaucoup de soin, pour des raisons de rentabilité; elles n'ont toutefois pas de succursale à cet endroit-là, ni non plus d'employés, et ne paient donc pas de taxe foncière sur les îles Charlotte.

Lorsque je suis devenu PDG, le conseil d'administration m'a expliqué très clairement qu'il s'attendait à ce que chaque genre de service offert dans nos plus grands centres à Prince Rupert et à Terrace le serait également sur les îles de la Reine-Charlotte; c'est un engagement auquel il tient fermement.

Le sénateur Oliver: Avec les mêmes frais?

M. Tarr: Oui. La structure des frais est la même sur les îles Charlotte, à Prince Rupert et à Terrace, à quelques exceptions près qui sont de nature technique. En général, c'est exactement la même structure de frais. C'est une réussite et nous faisons de l'argent. Nous avons d'ailleurs pu doubler les services que nous offrons sur les îles au fil des ans. Bien sûr, ce n'est pas le marché boursier et nous devons accepter un rendement moindre que les banques. Cela fait partie des règles du jeu d'une coopérative de crédit.

Le président: Honorables sénateurs, M. David Bond et M. Maurice Levi, de la Faculté du commerce et de l'administration de l'Université de la Colombie-Britannique, sont nos deux prochains témoins. Beaucoup d'entre nous savons que David Bond a été SMA du ministère de la Consommation et des Corporations à Ottawa; par la suite, il est devenu sous-ministre

Minister of Consumer Affairs in British Columbia, and, as I have just mentioned, he is now a professor at UBC. I know that Professor Bond has to leave before 1:00 p.m.

Professor Bond, you have given us a two-page statement; would you be good enough to go through that statement, please. Following that we would like to ask you some questions. I am not sure exactly when Professor Levi has to leave, but we would like to avail ourselves of this opportunity to pick your brain and Professor Levi's as well.

Mr. David E. Bond, Adjunct Professor of Finance, Faculty of Commerce and Business Administration, The University of British Columbia: Mr. Chairman, I was not the Deputy Minister of Consumer and Corporate Affairs in British Columbia. I am, however, the co-author of the largest selling textbook on money and banking in Canada and for 10 years I was the chief economist and now am the chief consulting economist for a little-bitty bank called the Hongkong Bank.

The report of the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector clearly stated what it thought all consumers of financial services wanted.

It should be competitive, with markets being served by domestic and foreign institutions offering a broad range of choice in products, levels of service and price.

The task force went on to say that one of the chief structural features should be ease of entry for financial institutions, both from abroad and for new domestic start-ups.

That structural feature is absolutely essential if we are to have greater competition within the sector. The problem is that the major barrier to entry — distribution — is not just something which arose yesterday.

As far back as 1923, in testimony before the House Standing Committee on Finance, the Weyburn Security Bank of Weyburn, Saskatchewan, then the newest entrant into the banking industry, complained that expanding its branch network was exceedingly difficult. There were, in the opinion of the senior officer of the bank, few locations that were not already served. And even in the larger towns capable of supporting more than one branch, the market was saturated.

What was true in the 1920s is still true today. Canada has per capita more financial institutions' offices that accept deposits than any other nation on earth. So there is no obvious under-banked or non-banked region where a new entrant could hope to establish a beachlead.

The economics of branching are quite stark. A new branch of modest size will normally cost \$750,000 to outfit. The rule of thumb in the business is that it takes about three years before you can expect the operation to begin to earn a profit. So a new entrant wanting to start off with even 10 branches would be required to invest, at a minimum, \$7.5 million with no expected return for

des Consumer Affairs en Colombie-Britannique et, comme je viens de le dire, il est actuellement professeur à l'Université de la Colombie-Britannique. Je sais que M. Bond doit partir avant 13 heures.

Monsieur Bond, vous nous avez remis un exposé de deux pages; pourrais-je vous demander de le lire; après quoi, nous aimerions vous poser quelques questions. Je ne sais pas exactement quand M. Levi doit partir, mais nous aimerions profiter de l'occasion pour vous poser des questions à vous-même ainsi qu'à M. Levi.

M. David E. Bond, professeur auxiliaire des Finances, Faculté du commerce et de l'administration, Université de la Colombie-Britannique: Monsieur le président, je n'ai pas été sous-ministre de la Consommation et des Corporations en Colombie-Britannique. Je suis toutefois coauteur du manuel qui se vend le mieux ici et qui traite de l'argent et des banques au Canada; pendant 10 ans, j'ai été économiste en chef d'une banque minuscule, la Banque de Hongkong, et j'en suis maintenant l'économiste-conseil en chef.

Le rapport du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien énonce clairement — de l'avis de ses auteurs — ce que veulent tous les consommateurs de services financiers.

Le secteur des services financiers devrait être concurrentiel, les marchés étant desservis par des institutions nationales et étrangères offrant un grand choix de produits, services et prix.

Le Groupe de travail poursuit en déclarant que la facilité d'accès des institutions financières, qu'il s'agisse d'institutions étrangères ou d'institutions nationales en démarrage, doit être l'une des principales caractéristiques structurales.

Cette caractéristique est absolument essentielle si nous voulons susciter une plus grande concurrence au sein du secteur. Le problème, c'est que le principal obstacle à l'accès — la distribution — ne date pas d'hier.

En 1923 déjà, au cours de son témoignage devant le comité permanent des finances de la Chambre, la Weyburn Security Bank de Weyburn, en Saskatchewan, qui était alors la plus récente institution du secteur bancaire, se plaignait du fait qu'il lui était extrêmement difficile d'étendre son réseau de succursales. De l'avis du directeur général de la banque, il n'y avait que très peu d'emplacements qui n'étaient pas encore desservis. Même dans les plus grands centres capables de supporter plus d'une succursale, le marché était saturé.

Ce qui s'appliquait aux années 20 s'applique encore aujourd'hui. Par habitant, le Canada compte plus de succursales d'institutions financières qui acceptent des dépôts que n'importe quel autre pays du monde. Il n'existe dont pas de région qui soit mal desservie ou pas desservie du tout par une banque et où une nouvelle institution pourrait espérer réussir.

La réalité économique des succursales est très rigide. Une nouvelle succursale de taille modeste coûte habituellement 750 000 \$ au départ. Empiriquement, il faut environ trois années avant de pouvoir s'attendre à réaliser un bénéfice. Par conséquent, une nouvelle institution qui aimerait débuter avec 10 succursales seulement devrait investir, au moins 7,5 millions de dollars, sans

three years. Even then, the return would not be spectacular. No wonder there is not a long line-up of people looking for new bank charters.

When the Bank Act was changed in 1980 to permit foreign banks to enter, there were those who anticipated that the large U.S. banks would gain a lion's share of the business. Those worry-warts forgot about the extensive branch network — the existence of nationwide systems that permitted you to withdraw funds in B.C. while your home branch was in Newfoundland. They forgot that while a branch might be small, it could provide every bank service even if it meant bringing in specially trained people.

The foreign banks soon realized the barrier to entry posed by the branch network and concentrated virtually all of their efforts in the major urban centres. The one foreign bank with a nationwide branch system, and then only 117 branches strong, acquired the largest portion of its network via mergers. The few branches it opened on its own focused on a particular niche market. Therefore, while the task force and the people at large may want more entrants, it will not happen until something is done to overcome that existing barrier of entry. No competition will occur.

Fortunately, as the task force realized — and my co-author was the executive director of the research — technology has provided a solution to this problem. The proprietary network of automatic bank machines can easily be fitted to provide what is called "full functionality."

If you go to an automatic bank machine operated by your own bank, you can transfer funds, make deposits, pay bills and obtain the balance for each of your accounts. In the banking world, that is called full functionality. However, if you go to most bank machines now and they are not from your own branch, the only thing you can do is withdraw money, period; they are not fully functional.

Imagine if they were all fully functional. Any new entrant into the financial services sector that wanted to accept deposits and participate in the payments system would suddenly have 14,000 points where it could gather deposits and pay out cash. It is an instant branch system of 14,000. Presto, the barrier to entry is gone and the choice becomes truly limitless.

Undoubtedly, there would be entrants, perhaps not all would provide the full range of services. The panel of witnesses who preceded me stated that they would not provide them all. But they would provide many of the services that we have come to expect from our big banks and there certainly will be new entrants to cherry-pick the best customers or go after one particular market segment. In short, these new entrants would provide meaningful competition in virtually every market very, very quickly.

espérer réaliser de bénéfices pendant trois ans. Le rendement ne serait d'ailleurs même pas spectaculaire. Il n'est donc pas étonnant qu'il n'y ait pas foule au portillon.

Lorsque la Loi sur les banques a été modifiée en 1980 pour permettre l'accès des banques étrangères, certains s'attendaient à ce que les grandes banques américaines s'emparent de la part du lion. Ces éternels inquiets avaient oublié la réalité du réseau étendu des succursales—l'existence de systèmes nationaux qui vous permet de retirer des fonds en C.-B. alors que votre succursale d'appartenance se trouve à Terre-Neuve. Ils avaient oublié que même si une succursale est de petite taille, elle peut offrir tous les services bancaires voulus, même si elle doit faire intervenir des spécialistes.

Les banques étrangères se sont vite aperçues de l'obstacle à l'accès que représentait le réseau des succursales et ont pratiquement concentré tous leurs efforts sur les grands centres urbains. La seule banque étrangère qui dispose d'un réseau de succursales à l'échelle du pays — et qui n'en a que 117 — a acquis la plus grande partie de son réseau grâce à des fusions. Les quelques succursales qu'elle a ouvert seule visaient un créneau particulier. Par conséquent, même si le Groupe de travail et le public en général souhaitent davantage de nouvelles institutions, cela ne se produira pas tant que cet obstacle à l'accès ne sera tombé. Sans cela, il n'y aura pas de concurrence.

Heureusement, comme le Groupe de travail s'en est rendu compte—le coauteur de mon livre était le directeur de la recherche—la technologie apporte une solution à ce problème. Il est facile d'équiper le réseau exclusif de guichets automatiques bancaires pour qu'il offre ce que l'on appelle le «service complet».

Si vous allez à un guichet automatique bancaire exploité par votre propre banque, vous pouvez transférer des fonds, faire des dépôts, payer des factures et obtenir le solde de chacun de vos comptes. Dans le secteur bancaire, c'est ce que l'on appelle le service complet. Toutefois, si vous utilisez un guichet automatique bancaire qui n'est pas exploité par votre propre succursale, vous ne pouvez que retirer de l'argent, un point c'est tout; ces guichets automatiques n'offrent pas le service complet.

Imaginez que tous les guichets automatiques bancaires offrent le service complet. Toute nouvelle institution dans le secteur des services financiers qui serait prête à accepter des dépôts et à participer au système des paiements disposerait tout à coup de 14 000 points de vente où elle pourrait recueillir des dépôts et distribuer de l'argent comptant. Instantanément, elle disposerait de 14 000 succursales. Le tout est joué, l'obstacle à l'accès tombe et le choix devient véritablement illimité.

Il y aurait sans aucun doute des nouveaux venus, mais ils n'offriraient peut-être pas tous la gamme complète des services. Le groupe de témoins qui m'a précédé a exprimé le même point de vue. Ils offriraient cependant une bonne partie des nombreux services que nous attendons habituellement des grandes banques. Par ailleurs, il y aura certainement de nouveaux venus qui choisiront les meilleurs clients ou qui tenteront de s'approprier un segment donné du marché. En définitive, ils livreraient très

No wonder the task force recommended the full functionality of networks; it was its second recommendation. The problem is that the networks are the property of the banks and why would they want to increase competition? I mean, they are not absolute idiots.

It seems to be that part of a rational policy that would permit the banks to merge — something which I personally strongly support, senator — would be a requirement that they reduce their workforce by attrition and early retirement and not by layoffs and that they agree to make their own bank machines fully functional.

That would permit the best of all possible worlds: strong competition and strong institutions capable of playing a strong role in the North American economy.

Senator Michael Kirby (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Thank you, Professor Bond, for the type of ambiguous statement for which you are quite famous.

Senator Angus: I agree that it was a very ambiguous and mystical presentation, which we have trouble understanding. It is very refreshing to hear your comments and I would like to pursue the issue of full functionality with you because it does sound like a wonderful thing. On the other hand, I would ask you, is it really doable, in terms of security?

Mr. Bond: Yes. The bank I work for, the Hongkong Bank, is a member of the exchange system, the exchange network, and that is a fully functional network. In fact, one of the joys of the Hongkong Bank is that, for Linda Crompton's bank in Ontario, the deposits all come through us because they are members of the exchange. The only group in Ontario with exchange branches is us — and that is a fully-functional network. It is not difficult to do; it exists now.

Senator Angus: There is no issue of security? There is proprietary protection?

Mr. Bond: I do not think there is any more issue of security, senator, than there is with a normal bank card.

Senator Angus: I gathered towards the end of your comments that you favour the merger, or a rational policy that would permit the merger. Therefore, do I understand that you would agree with the banking industry that if we cannot permit mergers they will no longer be able to provide a full-service operation?

Mr. Bond: I agree with them, senator. I think it is essentially a question of the capital they will need over the next 15 to 20 years. They will need a substantial amount of capital to invest in the systems work, far more than they have done in the past. The task force points out that the American banks of comparable size are spending three to four times as much. To raise that capital, they have to have a rate of return which is comparable with their peers. They would be the British and American banks and unfortunately they are far behind. They have to improve their return on assets and that can be done one of two ways. They can either get a lot

rapidement une véritable concurrence sur à peu près tous les marchés.

Il n'est pas étonnant que le groupe de travail ait recommandé la pleine fonctionnalité des réseaux; il s'agit de sa deuxième recommandation. Le problème, c'est que les réseaux appartiennent aux banques; or, pourquoi voudraient-elles accroître la concurrence? Nous n'avons pas affaire à de parfaits idiots.

Un politique rationnelle qui permettrait aux banques de fusionner, ce que j'appuie fermement, exigerait qu'elles réduisent leur effectif par attrition et départs à la retraite anticipée plutôt que par des mises a pied et qu'elles acceptent de rendre leurs machines bancaires pleinement fonctionnelles.

Cette solution nous permettrait de vivre dans le meilleur des mondes possible, puisque nous pourrions compter sur une concurrence vive et sur des institutions fortes capables d'agir énergiquement dans l'économie nord-américaine.

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil.

Le président: Merci, monsieur Bond, de votre exposé ambigu; c'est un genre qui a fait votre réputation.

Le sénateur Angus: C'était effectivement un exposé très ambigu et ésotérique, difficile à comprendre. J'ai cependant trouvé vos propos très rafraîchissants et j'aimerais revenir avec vous sur la question de la pleine fonctionnalité, car cela m'apparaît comme une chose merveilleuse. Je me demande par ailleurs si c'est vraiment réalisable du point de vue de la sécurité?

M. Bond: Oui. La Banque pour laquelle je travaille, la Banque Hongkong du Canada, fait partie du système d'échange, le réseau d'échange, qui est pleinement fonctionnel. En fait, un des avantages qu'offre la Banque Hongkong, pour la banque de Linda Crompton en Ontario, c'est que tous les dépôts passent par nous parce que cette institution fait partie du réseau. Notre groupe est le seul, en Ontario, à posséder des succursales d'échange; il s'agit d'un réseau pleinement fonctionnel. Ce n'est pas difficile à réaliser et la chose existe déjà.

Le sénateur Angus: Il n'y a pas de problème de sécurité? La propriété est protégée?

M. Bond: Je ne crois pas qu'il y ait plus de risques que dans le cas de la carte bancaire ordinaire.

Le sénateur Angus: Je crois que vous disiez, à la fin de votre exposé, que vous êtes en faveur de la fusion des banques, ou d'une politique rationnelle qui le permettrait. Dois-je comprendre que vous êtes d'accord avec l'industrie bancaire lorsqu'elle affirme que si les banques ne peuvent pas fusionner, elles ne pourront plus offrir toute la gamme des services?

M. Bond: Je suis d'accord avec les banques, monsieur le sénateur. Je crois que cela tient au capital dont elles auront besoin au cours des quinze ou vingt prochaines années. Elles devront investir des sommes considérables pour assurer le fonctionnement des systèmes, beaucoup plus que ce qu'elles ont dépensé dans le passé. Le groupe de travail signalait que les banques américaines de grosseur comparable dépensent trois à quatre fois plus. Les banques doivent, pour être en mesure de réunir des capitaux, offrir un taux de rendement comparable à celui de leurs pairs, soit les banques britanniques et américaines, mais elles sont

more business, which is virtually impossible. Even if they were given the right to sell insurance and lease cars, it will not be enough. Or they have to substantially decrease their costs. If they do not, then my submission would be that Mr. Barrett, as he stated to the committee, would have to drastically reduce investment in Canada. I think Toronto's place in the financial firmament of North America, which is now quite good, would decline to something equivalent to what Des Moines is in the United States.

Senator Angus: That is the bottom line. My next question was going to be, so what? There are those who say, and we have heard many of them, so what if Mr. Barrett has to cut back? If he cuts back, other folks will fill the void. We have a peculiar demography in the country. We have a unique banking system here that is tailored to our geography and our demography, and if we start tinkering with it and doing what the mergers would do, we will muck up the whole thing.

Mr. Bond: I do not believe that the banks are public utilities like Minister Waddell does. I believe that the banks are profit-making institutions. If bank shareholders find that the rate of return is not adequate, they will go elsewhere. If the banks are unable to raise the capital they need, then they will, in relative terms, decline in importance and size. Think of the impact that the headquarters of the five major banks have in Toronto. They generate business on everything from printing to the fees that are paid lawyers. Some of my best friends are lawyers, right, Senator Austin?

Mr. Bond: The point is that it will decline and it is a major growth centre, just like banking is a major growth centre in New York City for the same reason.

Senator Angus: In terms of ownership, given that we see where you are coming from on that, do you agree with MacKay's recommendation as to ownership?

Mr. Bond: I do not think that ownership is a particularly grievous problem. If the two mergers go through, there is a question about the Bank of Nova Scotia and one of the possibilities recommended on page 91 — I refer to it as the Godsoe escape clause and I am being a little facetious — is the possibility of being taken over by a foreign bank.

I work for one of those institutions. The Hongkong Bank of Canada is part of the world's largest financial service organization. It is also the most profitable service organization in the world and it has the highest ROE of any bank in the world, so I think that that shows that size has some importance.

Senator Kenny: Welcome professors. I noted your comment that you do not believe that banks are public utilities like the minister does. But it seems to me that what you are proposing vis-à-vis full functionality requires an approach similar to having a

malheureusement loin dernière ces dernières. Nos banques devront accroître le taux de rendement de l'actif et il y a deux façons d'y arriver. Elles pourraient accroître sensiblement leur chiffre d'affaire, ce qui est à peu près impossible. Même si les banques avaient le droit de vendre de l'assurance et de pratiquer le crédit-bail automobile, ce ne serait pas suffisant. L'autre solution serait de réduire considérablement leurs coûts. Si les banques ne le font pas, je crois que M. Barrett devra, comme il l'a déclaré devant le comité, réduire considérablement les investissements au Canada. La place que Toronto occupe dans le firmament du monde financier de l'Amérique du Nord, une place enviable, retomberait à l'équivalent de celle qu'occupe Des Moines, aux États-Unis.

Le sénateur Angus: C'est le minimuM. Ma question suivante allait être: Et puis après? Nous avons entendu beaucoup de personnes qui ont eu la même réaction face à la possibilité que M. Barrett réduise les investissements. S'il le fait, d'autres combleront le vide. La démographie canadienne est assez particulière. Nous avons un système bancaire unique qui est modelé sur notre géographie et notre démographie et si nous commençons à jouer avec et à faire ce que feraient les fusions, nous allons tout gâcher.

M. Bond: Je ne crois pas, à la différence du ministre Waddell, que les banques soient des services publics. Ce sont des institutions à but lucratif. Si les banques offrent à leurs actionnaires un taux de rendement insuffisant, ils iront ailleurs. Si les banques ne parviennent pas à réunir les fonds dont elles ont besoin, elles verront leur importance et leur taille relatives diminuer. Pensez au poids qu'exercent les sièges sociaux des cinq grandes banques à Toronto. Ces institutions sont présentes dans tous les secteurs d'activité, de l'impression jusqu'aux honoraires versés aux avocats. Certains de mes meilleurs amis sont des avocats, n'est-ce pas, sénateur Austin?

M. Bond: En définitive, les banques subiraient un déclin et elles constituent un centre de croissance majeur, tout comme les institutions bancaires le sont à New York, pour les mêmes raisons.

Le sénateur Angus: En ce qui a trait à la propriété, puisque nous voyons votre point de vue, êtes-vous d'accord avec la recommandation MacKay au sujet de la propriété?

M. Bond: La propriété ne m'apparaît pas comme un problème particulièrement grave. Si les deux projets de fusion se concrétisent, le cas de la Banque de Nouvelle-Écosse soulève une question et une des possibilités mentionnées à la page 101 du rapport, ce que j'appelle de façon un peu facétieuse l'échappatoire Godsoe, est l'acquisition par une banque étrangère.

Je travaille pour l'une de ces institutions. La Banque Hongkong du Canada fait partie de la plus grande organisation de services financiers au monde. Cette dernière est également la plus rentable au monde et elle affiche le taux de rendement des capitaux propres le plus élevé parmi toutes les banques du monde. C'est dire que la taille a son importance.

Le sénateur Kenny: Messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Vous avez affirmé que les banques ne sont pas des services publics, contrairement à ce que pense le ministre. Il me semble pourtant que ce que vous proposez relativement à la pleine

common carrier. Would you visualize some form of newly regulated entity that would be developed to provide this common service across the country so that all the banks could have access on an equal footing?

Mr. Bond: No, sir, I do not think that is necessary. After all, the Canadian Payments Association is the ultimate authority on the terms of how value is transferred in institutions. I think that the recommendation under the existing standards, but more importantly by the task force on the Canadian Payments Association expansion of membership and its accountability, would more than cover it. You want to have these four majors institutions that are involved in the mergers go for full functionality, and that alone would end the barrier to entry. It really is very significant; it is the key to ending barrier to entry. Otherwise, why would anyone start a branch?

Senator Kenny: I am accepting your premise. I am trying to visualise how you put it into effect and your answer so far is just get the Big Four to agree to cooperate.

Mr. Bond: I would make it a condition of the merger, senator.

Senator Kenny: If the merger does not go ahead?

Mr. Bond: Then you do not get full functionality. That is a separate question. Because it is owned by the institutions themselves; they invested in it and it is not in a sense a public utility. I do not think that it is comparable to the way in which phone services were opened up in this country. I think it is a very difficult legal point, but I would defer to a lawyer on it.

Senator Kenny: I was thinking more of pipelines, frankly.

Mr. Bond: It is a very difficult argument indeed.

Senator Kenny: I can understand if you are making it a precondition of mergers to do it. But what if the mergers do not go ahead?

Mr. Bond: The question is under what head do you go after it under the Constitution?

Senator Kenny: And the answer is?

Mr. Bond: I do not think there is one, sir. Because banking is a federal responsibility. But nothing has been said about the payment system and this is a subpart of the payment system. I suppose you might be able to do it through the Canadian Payments Association. I am getting way beyond my expertise in terms of the legal question.

Senator Kenny: Are there questions of cost of entry and are there questions of hurdles as to who can join the club?

Mr. Bond: Right now, you can join Interac. The competition tribunal's ruling on the Interac case made it easier to join. But there is no requirement that it has to be a fully functional system. You can join Interac, which means that if you are bank X, Y, Z, I

fonctionnalité exige une approche semblable à celle qui repose sur l'existence d'un transporteur commun. Envisageriez-vous une nouvelle entité réglementée qui dispenserait ce service commun à la grandeur du pays, de manière que toutes les banques jouissent de l'égalité d'accès?

M. Bond: Non, monsieur, je ne crois pas que ce soit nécessaire. Après tout, l'Association canadienne des paiements est l'autorité suprême en ce qui concerne les modalités de transfert des montants au sein des institutions. Je crois que la recommandation, selon les normes actuelles, mais surtout la recommandation du groupe de travail concernant l'accroissement du nombre d'adhérents et la responsabilité de l'Association canadienne des paiements, seraient plus que suffisantes. Les quatre grandes institutions visées par le projet de fusion doivent atteindre une pleine fonctionnalité; ce serait suffisant pour éliminer l'obstacle à l'adhésion. C'est très important; c'est la solution qui permettra d'éliminer l'obstacle à l'adhésion. Autrement, pourquoi une banque ouvrirait-elle une nouvelle succursale?

Le sénateur Kenny: J'accepte votre prémisse. J'essaie de voir comment faire pour mettre tout cela en place, mais jusqu'à maintenant vous m'avez seulement répondu qu'il fallait amener les quatre grandes banques à coopérer.

M. Bond: J'en ferais une condition de la fusion, monsieur le sénateur.

Le sénateur Kenny: Et si le projet de fusion ne se réalise pas?

M. Bond: Il n'y aura pas pleine fonctionnalité. C'est une question distincte. Puisque les institutions elles-mêmes en sont propriétaires; elles y ont investi et, en un sens, il ne s'agit pas d'un service public. Je ne crois pas que ce soit comparable à la façon dont l'industrie des services téléphoniques a été décloisonnée. Je crois que cela pose une sérieuse question juridique et je consulterais un juriste à ce sujet.

Le sénateur Kenny: Franchement, je pensais plutôt aux pipelines.

M. Bond: C'est une question effectivement très ardue.

Le sénateur Kenny: Je puis comprendre s'il s'agit d'une condition préalable à la fusion, mais si les projets de fusion ne vont pas de l'avant?

M. Bond: La question est de savoir quelle disposition de la Constitution s'appliquerait.

Le sénateur Kenny: Et quelle est la réponse?

M. Bond: Je ne crois qu'il y en ait une, monsieur le sénateur, car les banques sont un champ de compétence fédérale. Rien n'a été dit au sujet du système de paiement et cela constitue une sous-partie du système de paiement. Je présume qu'il serait possible de le faire par le truchement de l'Association canadienne des paiements. Je constate que je m'éloigne beaucoup de mon champ de compétence en ce qui a trait à la question juridique.

Le sénateur Kenny: Est-ce qu'il y a des questions de coûts d'entrée et des obstacles à l'adhésion?

M. Bond: À l'heure actuelle, on peut adhérer à Interac. La décision du Tribunal de la concurrence au sujet d'Interac en a facilité l'accès. Il n'est cependant pas obligatoire d'avoir un système pleinement fonctionnel. On peut adhérer à Interac, de

could take my bank card and go to the Canadian Imperial Bank of Commerce in Yellowknife and get money. The full functionality is the proprietary thing, which will be very difficult to enforce in the legal sense, but I would defer to a lawyer.

The Chairman: Forgetting about the constitutionality and assuming for the minute that the federal government could either legislate or make it a condition of the payment system or make it a condition of a Schedule I bank licence, and take the mergers out of the picture entirely, would you favour requiring that all bank machines in Canada, all ATMs, be fully functional?

Mr. Bond: Yes, of course I would.

Senator Austin: I am curious, Professor Bond, who would pay the cost of rendering that system fully functional?

Mr. Bond: Senator Austin, the costs would have to be apportioned among the banks in proportion of the size of their bank's networks, or the state itself would have to compensate them for the costs involved in doing. The costs involved in doing so are mainly programming. There is not a big physical requirement. You are further supplementing the switching, which goes on now. It is like a debit card in many ways, Senator Austin, but you will be adding further supplements to it. It is a one-time programming cost, and after that, it is absorbed within the system.

Senator Oliver: There is also an education cost for the elderly.

Mr. Bond: Yes, sir. The elderly do not like to use bank machines anywhere.

Senator Meighen: I do not know that I am entirely clear on that. It may well be a trade-off. You say to the four banks that wish to merge, that they can only merge if they make these ATMs fully functional, take it or leave it. You say that they will then agree. There must have been tremendous costs of development.

Mr. Bond: The costs are sunk costs, Senator Meighen. We teach in economics that bygones are bygones are bygones. There is a cost to further programming to allow the full functionality. The branch networks exist. The ATM networks exist now, sir. The point is, it is just a one-time programming cost.

Senator Meighen: I appreciate that, and is it a cost which presumably the entrants could be forced to pay, for example?

Mr. Bond: It is not only the entrants. Part of the cost will be recovered by fees. The Hongkong Bank accepts the deposits of the Citizens Trust. There is a fee levied by Citizens Trust on its depositors.

Senator Meighen: Is that another example of the other side of the coin of letting in foreign banks: that they get a free ride? We have heard the argument that, by opening the doors, these foreign

sorte qu'une personne qui a un compte dans une banque X, Y ou Z pourrait aller à une succursale de la Banque Canadienne Impériale de Commerce de Yellowknife et retirer de l'argent. La pleine fonctionnalité fait intervenir la question de la propriété et ce sera une chose très difficile à appliquer du point de vue juridique. Quoi qu'il en soit, je m'en remettrais à un juriste à ce sujet.

Le président: Si nous laissons de côté la question constitutionnelle et supposons que le gouvernement fédéral puisse légiférer ou faire de la pleine fonctionnalité une condition du système de paiement ou de l'obtention d'un permis bancaire visé à l'annexe I, et qu'on écarte complètement la question de la fusion, exigeriez-vous que tous les guichets automatiques bancaires, ou GAB, qui se trouvent au Canada soient pleinement fonctionnels?

M. Bond: Certainement.

Le sénateur Austin: Je me demande, professeur Bond, qui paierait pour rendre le système pleinement fonctionnel?

M. Bond: Sénateur, les coûts devraient être répartis entre les banques proportionnellement à la taille des réseaux de chaque banque, sinon l'État devrait indemniser les banques pour les dépenses qu'elles auraient engagées. Les coûts concernent principalement la programmation. Cela ne comporte aucune dépense de nature matérielle. Vous ne faites qu'ajouter des fonctions au système de commutation qui est déjà en place. À bien des égards, c'est comme une carte de débit à laquelle on ajouterait des suppléments. Les coûts de programmation n'interviennent qu'une seule fois et, ensuite, le système absorbe tout.

Le sénateur Oliver: Il y aura aussi des coûts liés à l'éducation des personnes âgées.

M. Bond: Oui, monsieur. Les personnes âgées, où qu'elles soient, n'aiment pas utiliser les guichets automatiques.

Le sénateur Meighen: Je ne suis pas sûr que ce soit tout à fait clair. Ce pourrait très bien être un compromis: on ne permettrait aux banques de fusionner que si elles rendaient les guichets automatiques pleinement fonctionnels. Vous dites qu'elles accepteraient. Cela doit certainement comporter des coûts de lancement énormes.

M. Bond: Ce sont des coûts irrécupérables, sénateur Meighen. En économie, on enseigne que des coûts irrécupérables sont irrécupérables. Les mesures supplémentaires de programmation pour rendre le système pleinement fonctionnel comportent des coûts. Les réseaux de succursales, les réseaux de guichets automatiques existent déjà, sénateur. En fait, les coûts de programmation n'interviennent qu'une fois.

Le sénateur Meighen: Je comprends. Est-ce qu'il s'agit de coûts que les nouveaux venus, par exemple, seraient obligés de payer?

M. Bond: Pas seulement les nouveaux venus, puisque les frais de service en couvriraient une partie. La Banque Hongkong accepte les dépôts de Citizen Trust et cette dernière perçoit des frais de services auprès de ses déposants.

Le sénateur Meighen: Est-ce là un exemple qui montre l'autre réalité liée à la venue des banques étrangères, c'est-à-dire le fait qu'elles auront la partie belle? Certains ont fait valoir que les banks will not make much of an investment in Canada. They will come in electronically over the border and cherry-pick the most remunerative high-margin ends of the business and have a wonderful time. Those who have put branches in Peachland and other centres around the country will pay the price.

Mr. Bond: The particular advantages of the mergers are more than sufficient to offset the costs. That is a decision each one of the four participants would have to make.

Let me point out another thing, senator. If you do not do this and if you expect a significant increase in competition, it will not happen. I work for a bank that has some pretty good references and pretty good connections around the world. I can tell you that, for example, when you mention the Hongkong Bank of Canada in Barrie, lots of people will say that they do not want to work for a Chinese bank. It is run by a group of Scots and owned by widows and orphans in England, but it does not matter. I can tell you that when people go down the main street in Chicoutimi, they will say, "Pas encore la Banque Hongkong du Canada, il n' y a pas personne ou presque pas personne qui veut cette banque."

I can tell you that there will not be a raft of foreign banks coming in. I know that this was something that tormented the soul of the former Minister of Finance, the late Walter Gordon, but it did not happen. First, the rate of return on capital in Canadian banking is lower than banks can get in the United States. What rational institution would want to buy a bank in Canada?

Senator Meighen: I do not think that you need to convince us. You do not need to convince me. There has been ample evidence before this committee that it is unlikely that foreign banks could come in and set up in Peachland or in Barrie for a whole lot of reasons. The primary reasons are cost and the fact that the Canadian chartered banks are there and have been there for a long time and, may I say, are not doing too bad a job.

Mr. Bond: No, I think they do a good job.

Senator Meighen: I agree with you entirely that they are not going to come in. But they are going to come in and cream off the high margin stuff.

Mr. Bond: Sure they are. The point is that the Canadian banks, by merging, certainly want to be able to compete in the North American market, not just the Canadian market. They will do to their American counterparts what their American counterparts do to them. It is called competition and it is a healthy thing. I am not really terribly worried that the Canadian banks will be grievously wounded by this increase in competition. I think it will be good for Canadian banks, for the Canadian economy and Canadian consumers. I thought that was what the task force wanted.

Senator Meighen: You said in your submission that one of the conditions you would put on is that they reduce their workforce by attrition and early retirement and not by layoffs. Did they not agree to do so?

banques étrangères qui viendront s'établir au Canada n'investiront pas beaucoup chez nous. Elles franchiront nos frontières par la voie électronique et sélectionneront les clients les plus rentables. Ceux qui ont installé des succursales à Peachland et dans d'autres centres au Canada supporteront les coûts.

M. Bond: Les avantages résultant de la fusion suffiront à en compenser les coûts. Chacun des quatre participants devra prendre sa propre décision.

Permettez-moi d'ajouter quelque chose, sénateur. Sans fusion, il ne faut pas s'attendre à un accroissement marqué de la concurrence. Je travaille pour une banque qui a de très bonnes références et d'excellents contacts un peu partout dans le monde. Or, si vous parlez de la Banque Hongkong du Canada à des résidents de Barrie, par exemple, beaucoup vous diront qu'iis ne veulent pas travailler pour une banque chinoise. Elle est dirigée par des Écossais et appartient à des veuves et orphelins d'Angleterre, mais cela ne change rien. Les résidents de Chicoutimi, eux, diront: «Pas encore la Banque Hongkong du Canada, il n'y a pas personne ou presque pas personne qui veut cette banque.»

Les banques étrangères ne se bousculeront pas pour venir au Canada. Cette possibilité tourmentait le regretté ministre des Finances, Walter Gordon, mais elle ne s'est pas concrétisée. Tout d'abord, le taux de rendement du capital offert par les banques canadiennes est inférieur à celui que peuvent obtenir les banques aux États-Unis. Quelle banque sensée voudrait acheter une banque au Canada?

Le sénateur Meighen: Je ne crois pas que vous ayez besoin de nous convaincre. Vous n'avez pas à me convaincre, moi. De nombreux témoins ont dit au comité qu'il est peu probable que des banques étrangères viennent s'établir à Peachland ou à Barrie, et cela pour de multiples raisons. Les raisons les plus déterminantes sont le coût et le fait que les banques à charte canadiennes sont là depuis longtemps et qu'elle ne font pas un mauvais travail.

M. Bond: Je crois qu'elles font du bon travail.

Le sénateur Meighen: Je crois, comme vous, que les banques étrangères ne viendront pas s'installer ici, mais elles vont cependant s'accaparer ce qu'il y a de plus rentable.

M. Bond: Certainement. Les banques canadiennes qui veulent fusionner veulent précisément le faire pour être concurrentielles à la grandeur du marché nord-américain et pas seulement au Canada. Elles feront à leurs homologues américaines ce que ces dernières leur font. C'est ce qu'on appelle la concurrence, et c'est une bonne chose. Je ne m'attends pas vraiment à ce que les banques canadiennes souffrent beaucoup de l'intensification de la concurrence. Je crois que ce sera plutôt bénéfique pour elles, pour notre économie et pour les consommateurs canadiens. Je croyais que c'est ce que souhaitait le groupe de travail.

Le sénateur Meighen: Vous disiez dans votre exposé que l'une des conditions que vous poseriez à la fusion serait que les banques réduisent leur effectif par l'attrition et les retraites anticipées, plutôt que par des mises à pied. Est-ce que les banques n'ont pas accepté de le faire?

Mr. Bond: I am just saying, let us hold their feet to the fire and make sure they do that?

Senator Meighen: Finally, they say they want the mergers so that they can reduce their costs, as we have discussed. What else will it do for our system if we permit the mergers to go ahead? We will have two bulked-up banks able to compete in a North American context where they are perhaps now at a disadvantage. They would be able to invest more in technology. To what extent is it important that they do that in North America and around the world? Will that give us a complete new banking system, assuming that the second tier comes in to fill the bottom end?

Mr. Bond: The primary benefit is that it gives a distinct possibility of Toronto remaining a major financial centre in North America. If we do not have those mergers, that possibility goes down the drain. I understand that when the committee went to Chicago and met with the man from Harris Trust, they were told that in Chicago you could not branch across the street. Continental Illinois Trust literally had to have a tunnel under the street to go to the other building; you could not come out that building except for fire doors. Illinois and Chicago should have been a major financial centre. The reason Los Angeles and San Francisco became major financial centres is because the State of California allowed unlimited branching. The big powerhouse outside of New York was the Bank of America based in Los Angeles, along with Wells Fargo, which in those days was Crocker. That is why it was a major financial centre and not Chicago, which was always amazing. That is why North Carolina is so powerful now.

It is vital to understand that if we allow these mergers to go, they will be able to compete in a North American market and that they will, as a consequence, generate a large amount of employment in Greater Toronto. That is where they are going to be centred unless the financial capital of Canada moves as it did from Halifax, when Senator Kirby was a boy, to Montreal and to Toronto at the present time.

Senator Meighen: Senator Oliver was not even born then.

You might add that they are highly paid jobs.

Mr. Bond: They are highly paid and highly skilled jobs, and they will be on the leading edge of a lot of the technological innovations in the sector.

Senator Austin: I would like to go to the flip side of your comments and look at the reasons for the large Canadian banks wanting entry into the U.S. market. What is happening in the U.S. market that makes you feel that our banks will be able to compete for those higher rates of return that exist in the U.S. economy?

M. Bond: Je dis simplement qu'il faut continuer d'exercer des pressions en ce sens pour être sûr qu'elles le feront.

Le sénateur Meighen: Les banques disent vouloir fusionner afin de réduire leurs coûts; nous en avons déjà discuté. Quels autres avantages la fusion comportera-t-elle pour notre système bancaire? Nous aurons deux banques issues de fusions qui seront en mesure de livrer concurrence sur le marché nord-américain, où elles sont peut-être désavantagées à l'heure actuelle. Ces banques auraient les moyens d'investir davantage dans la technologie. Dans quelle mesure est-il important qu'elles le fassent en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde? Aurons-nous un système bancaire entièrement nouveau, en supposant que les institutions de deuxième niveau comblent la partie du bas?

M. Bond: L'avantage le plus important des fusions est qu'elles permettront à Toronto de demeurer un centre financier important en Amérique du Nord. Autrement, ce ne sera pas le cas. Je crois savoir que lorsque les membres du comité sont allés à Chicago, le représentant de Harris Trust leur a dit qu'on ne pouvait pas ouvrir de succursale de l'autre côté de la rue. Continental Illinois Trust a dû, littéralement, creuser un tunnel sous la rue pour accéder à son autre immeuble. Il était impossible de sortir de cet immeuble, sauf par les sorties de secours. L'Illinois et Chicago auraient dû devenir un important centre financier. Si Los Angeles et San Francisco sont devenus de grands centres financiers, c'est parce que la Californie a autorisé l'ouverture de succursales en nombre illimité. La principale source de fonds, située à l'extérieur de New York, était la Bank of America, dont le siège social se trouvait à Los Angeles, et Wells Fargo, qui s'appelait à l'époque Crocker. Voilà pourquoi ces deux villes sont devenues de grands centres financiers, et non pas Chicago, ce qui a toujours été étonnant. C'est également la raison pour laquelle la Caroline du Nord est devenue tellement puissante.

Il est essentiel de comprendre que si nous donnons le feu fort aux projets de fusion, ces banques seront capables de livrer concurrence à la grandeur du marché nord-américain et que, par voie de conséquence, elles attireront de nombreux emplois dans le Grand Toronto. Ces institutions doivent y rester si nous ne voulons pas voir la capitale financière du Canada déménager, comme elle l'a fait, de Halifax à Montréal lorsque le sénateur Kirby était enfant, et de Montréal à Toronto par la suite.

Le sénateur Meighen: Le sénateur Oliver n'était même pas encore né.

Vous pouvez ajouter que ce sont des emplois très bien rémunérés.

M. Bond: Des emplois très bien rémunérés et hautement spécialisés, qui se situeront à la fine pointe de nombreuses innovations technologiques dans ce secteur.

Le sénateur Austin: Je voudrais maintenant examiner les raisons pour lesquelles les grandes banques canadiennes veulent entrer sur le marché américain. Qu'est-ce qui vous permet de croire que le marché américain leur permettra de livrer concurrence pour jouir des taux de rendement plus élevés de l'économie américaine?

Mr. Bond: There are two things happening. There is a vast amount of consolidation taking place in the United States, even with the antiquated federal legislation. The point is that the state legislation is changing to allow interstate banking. As those banks become larger and larger, Canadian banks will be able to participate in a much more integrated economy, which is what is occurring. For example, 60 per cent of GDP of Ontario is now being sold in North America; it is not only being sold in Ontario. It will be imperative for the Canadian banks to be able to match the capital needs of their clients the way these major American banks will.

Second, there are some markets in the United States where I think the Canadian banks compete and compete quite effectively. Because of the very size of the nation, and the fact that we operate in six time zones concurrently, we have developed some expertise in systems. This expertise allows for the fact that you can go to your branch in Newfoundland or your branch here and get your balance just like that. That kind of instantaneous access and all the real-time clearing facilities are things that we should be able to sell in the United States. We are also developing expertise in certain kinds of finance, one of them that I am particularly aware of is the Royal Bank's group on agricultural finance, based in Winnipeg. I think that there is a good opportunity for us to compete across a wide range of services in the United States.

If banks do not have that capacity in this country, because the mergers are not allowed, then I would think that one of two things would happen. Either they will shrink the size of operations in Canada or increase their investments overseas. As they increase investments overseas, there will be a greater and greater tendency to move many of these operations overseas as well. So we would see Harris Trust growing with the Bank of Montreal at the expense of the Bank of Montreal in Canada.

Senator Austin: What will the competitiveness of Canadian banks in the U.S. markets do for Canadian consumers?

Mr. Bond: It will improve the rate of return on assets because of the more diversified business. As it does, that allows them to generate the capital, which allows them to improve the systems, which will be spread across all of their clients, including their consumers. It would provide stronger, more resilient banks in terms of the kind of risks that banks face. That is an advantage that is passed on to consumers in the fact that CDIC will have to charge a lower rate of insurance to cover the risk, because the risk will be reduced. That then goes forth into the service charges the banks make.

Senator Austin: Your argument more or less says that they will remain extremely competitive in the Canadian market.

Mr. Bond: They will. After all, my proposal of opening up the ATM network to competition really forces their feet to the fire of competition in Canada.

M. Bond: Deux choses se produisent. Nous assistons à de nombreuses fusions aux États-Unis, et cela en dépit de la législation fédérale surannée. Les États modifient leur législation pour permettre les opérations bancaires entre États. À mesure que ces banques grossiront, les banques canadiennes seront en mesure de participer à une économie de plus en plus intégrée; ce processus est déjà entamé. Ainsi, l'Ontario vend 60 p. 100 de son PIB sur le marché nord-américain. Il est impératif que les banques canadiennes puissent répondre aux besoins financiers de leurs clients de la même manière que le feront les grandes banques américaines.

Deuxièmement, il y a aux États-Unis des marchés où les banques canadiennes se tirent très bien d'affaire face à la concurrence. L'importance démographique et le fait que nous desservons en même temps un territoire qui couvre six fuseaux horaires nous ont permis d'acquérir une bonne maîtrise des systèmes. Cela vous permet, par exemple, d'aller à votre succursale bancaire à Terre-Neuve ou ici-même et d'obtenir instantanément le solde de votre compte bancaire. Nous devrions être en mesure de vendre, sur le marché américain, ces installations qui permettent un accès instantané et une économie de temps réel. Nous sommes également en train d'acquérir des compétences dans des secteurs financiers particuliers. Ainsi, la Banque Royale s'est dotée d'un groupe responsable des services financiers agricoles, basé à Winnipeg. Je crois que nous avons de bonnes possibilités de livrer concurrence dans un vaste éventail de services financiers aux États-Unis.

Si les banques n'ont pas les moyens de le faire parce qu'elles ne seraient pas autorisées à fusionner, il se produira de deux choses l'une: ou les banques réduiront leurs opérations au Canada, ou elles accroîtront leurs placements à l'étranger. L'augmentation des placements à l'étranger entraînerait un déplacement des opérations vers l'étranger. Nous verrions Harris Trust grossir avec la Banque de Montréal aux dépens de la Banque de Montréal au Canada.

Le sénateur Austin: Qu'est-ce que la compétitivité des banques canadiennes sur les marchés américains apportera de bon aux consommateurs canadiens?

M. Bond: Elle assurera un taux de rendement sur l'actif plus élevé en raison de la diversification des activités bancaires. En retour, cette diversification permettra aux banques de réunir des fonds, qui serviront à améliorer les systèmes et à les rendre accessibles à tous leurs clients, y compris les consommateurs. Les banques seraient plus fortes et plus fiables face aux risques. Les consommateurs devraient en bénéficier, dans la mesure où la SADC pourra réduire le coût de l'assurance contre les risques, puisque les risques seront moindres. Cette situation devrait également entraîner une diminution des frais de services bancaires.

Le sénateur Austin: Vous affirmez plus ou moins que les banques demeureront extrêmement concurrentielles sur le marché canadien.

M. Bond: Ce sera le cas. En fin de compte, le fait d'ouvrir le réseau de guichets automatiques bancaires à la concurrence oblige les banques canadiennes à affronter la concurrence au Canada.

Senator Austin: In the MacKay report there is this vision of tier-two growth in service, but I do not see that vision here.

Mr. Bond: I think it would come because I think that there would be a large number of entrants with one or two products. They will do some cherry-picking, The entrants would be the national bank that we just talked about, like Ms Crompton's bank. The ING bank and some other virtual banks will become extensive. You and I may be different. My stepson is 32 and the last time he was in a bank branch might have been four or five years ago. He does all his banking by bank card or by computer. He does not go to any branches any more. It is not a question of not getting service. People today will get service from a wide range of different companies and they will shop. They will go around looking for the best price.

Senator Austin: What will full functionality and the programming that is behind it do to the viability of branch banking in Canada, and particularly community banking?

Mr. Bond: Community banks certainly would provide the capacity to compete on a wider range than just the small community where they might be located. I do not think it will radically change in the short run the number of branches in the system. I think Minister Waddell and his study group were wrong on that. I think over time, however, there will be some consolidation of branches. But the major consolidation of a merger will occur in the urban centres. It will not occur in small towns. Near our homes we have the Bank of Montreal, TD and the Commerce. We are on the fourth corner but we are not going to merge. The other one is just down the street and I would think that two of those will probably merge. That will be in the urban centres, it will not be out in Peachland.

Senator Austin: On a completely different point, the report also deals with the question of holding companies and of medium-sized financial institutions, such as the one that you work for, migrating its control to a holding company so that that holding company can participate in other financial services that are either non-regulated or otherwise regulated. Is that a practical device from your point of view?

Mr. Bond: I would submit that yes, it is. The parent corporation is HSBC Holdings PLC and it owns HSBC Security Manager. James Capel used to own all of the Hongkong Shanghai Banks and HSBC Banks around the world, insurance companies, trust companies and underwriting companies. I think it would be a good thing. I agree with the basic recommendations of the task force.

Senator Austin: So you have no fear of universal banking as far as Canada is concerned?

Mr. Bond: No, none at all.

Le sénateur Austin: Le rapport MacKay parle d'une croissance à deux vitesses dans le secteur des services, mais je ne trouve pas ce point de vue chez vous.

M. Bond: Je crois que cela se produira parce qu'il y aura de nombreux nouveaux venus qui offriront un ou deux produits. Ils sélectionneront leurs clients. La Banque Nationale, dont nous venons de parler, ou la banque de Mme Crompton, en feraient partie. Les services bancaires ING et d'autres services virtuels vont prendre de l'importance. Vous et moi sommes peut-être différents. Mon beau-fils a 32 ans et il n'a pas mis les pieds dans une succursale bancaire depuis peut-être quatre ou cinq ans. Il fait toutes ses transactions au moyen de sa carte bancaire ou par ordinateur. Il ne se rend plus dans les succursales bancaires, et ce n'est pas parce qu'il n'a pas accès aux services. Les gens obtiennent maintenant des services auprès d'une vaste gamme d'entreprises, ils magasinent et recherchent les meilleurs prix.

Le sénateur Austin: En quoi la pleine fonctionnalité et la programmation qui la sous-tend influeront-elles sur la viabilité du système de banques à succursales au Canada et en particulier les services bancaires communautaires?

M. Bond: Les banques communautaires offriraient certainement la possibilité de concurrencer sur un marché plus étendu que la seule localité où elles sont établies. Je ne crois pas que le nombre de succursales du système changera de façon radicale à court terme. Je crois que le ministre Waddell et son groupe de travail se sont trompés sur ce point. À long terme cependant, nous assisterons probablement à des regroupements de succursales. Les principaux regroupements consécutifs à des fusions se produiront cependant dans les centres urbains et non pas dans les petites villes. Près de chez nous, il y a la Banque de Montréal, la Banque Toronto Dominion, la Banque Canadienne Impériale de Commerce, et puis il y a nous, mais nous n'allons pas fusionner. L'autre se situe un peu plus loin sur la même rue. Je crois que deux de ces banques vont fusionner. Les fusions vont se produire dans les centres urbains, et non pas dans des endroits comme Peachland.

Le sénateur Austin: Dans un tout autre domaine, le rapport traite des sociétés de portefeuille et des institutions financières de moyenne importance, comme celle pour laquelle vous travaillez et du transfert de contrôle de ces dernières à des sociétés de portefeuille, lesquelles seraient alors en mesure de dispenser des services financiers non réglementés ou faisant l'objet d'une réglementation différente. Est-ce une solution pratique, selon vous?

M. Bond: Je crois que oui. La société mère est HSBC Holdings PLC, et elle est propriétaire de HSBC Security Manager. M. James Capel était le propriétaire de toutes les Banques Hongkong Shangai et des Banques HSBC partout dans le monde. Il possédait également des compagnies d'assurance, des sociétés de fiducie et des sociétés de souscription. Je crois que ce serait une bonne chose. J'approuve les recommandations de fond du groupe de travail.

Le sénateur Austin: Vous ne craignez donc pas de voir le Canada s'engager dans des services bancaires mondiaux?

M. Bond: Non, aucunement.

Senator Kroft: I am interested and impressed by the power of your suggestion on the full functionality. We have listened to those who have expressed concern about banking becoming concentrated in the hands of a limited number of players in Canada. This does not relate to full functionality. Consumer transactional functions would take place there, but I do not see how they address the concern that would arise more at the negotiation of corporate credit lines or the investment banking function. There are a whole range of things that are not addressed that would still bring about this massive consolidation of power that so concerns so many people.

Mr. Bond: If a bank wants to go after a certain kind of commercial account, full functionality will allow it to go after it quite effectively. Wells Fargo is doing its lending now. I know this was pooh-poohed by some others. I can tell you that the Hongkong Bank does its clearing for Wells Fargo because of a strategic alliance with it around the world. Wells Fargo must be doing something because they have certainly been pushing cheques through the clearing system. I do not see why they would be discouraged from going after certain kinds of markets in terms of small and intermediate-sized business. If they can offer the full functionality, it means that there is a way for them to get the cash into the system and the cash out of the system. Negotiating would be not unlike what we used to have back in the 1960s, which was called "suitcase banking." A classmate of mine who graduated came up to Canada and travelled in Northern Ontario and Saskatchewan and Manitoba. All he did was travel and call on people saying, "Hi, I am from Morgan Guarantee and I would like to be your banker." He used to have people fall off the chair with surprise. Here was a New York banker coming to see them. Why? They wanted the business and they were able to do some of it.

I do not think it is a problem, sir. I do not know how else you are going to get entry. We want a competitive, viable system. When there was no fear that the foreign banks were going to come in and run over the Big Five, the Big Five responded in a very effective way. That is why the Hongkong Bank has been quite successful at it. But it has been tough sledding every day.

Senator Kroft: I understand the strength of the case in terms of the viability of the system. I am not sure that it addresses in any way the fact of more significant corporate banking transactions and obviously you do not have a concern with greater concentration at that level.

Mr. Bond: No, I do not.

Senator Kroft: Finally, what about the whole issue of percentage ownership, the 10 per cent rule? Do you have any thoughts you would like to share with us in that area?

Mr. Bond: The disadvantage of the 10 per cent rule causes concern. I really do not know the way around it. But it is not unlike almost having mutualized the banks. Think back to the 1960s when several of the banks made significant sovereign debt loans to countries in Latin America and as a consequence had to write those off. You and I as taxpayers got to share in that joy

Le sénateur Kroft: Votre pouvoir de persuasion au sujet de la pleine fonctionnalité m'intéresse et m'impressionne. Certains témoins nous ont fait part de leurs craintes au sujet d'une possible concentration des services bancaires aux mains d'un nombre limité d'institutions au Canada. Cela ne concerne pas la pleine fonctionnalité. Les fonctions relatives aux transactions des consommateurs se trouveraient là, mais je ne vois pas comment on réglera la question qui se manifestera davantage durant la négociation de la marge de crédit des entreprises ou des services bancaires d'investissement. On a omis plusieurs choses qui entraîneraient cette concentration considérable de pouvoirs que craignent tellement de nombreuses personnes.

M. Bond: Si une banque veut s'approprier un certain type de compte commercial, la pleine fonctionnalité lui permettra de le faire très efficacement. Wells Fargo effectue ses prêts maintenant. Je sais que certains ont dédaigné la chose. La Banque Hongkong effectue les opérations de compensation pour Wells Fargo, en vertu d'une alliance stratégique mondiale conclue avec cette société. Wells Fargo doit faire quelque chose car elle a fait passer des chèques par le système de compensation. Je ne vois pas pourquoi ces entreprises ne tenteraient pas de conquérir certains types de marchés, du côté des petites et moyennes entreprises. Si elles sont capables d'offrir la pleine fonctionnalité, cela signifie qu'elles ont un moyen d'injecter l'argent dans le système et de l'en retirer. La négociation ne serait pas très différente de ce que nous avions durant les années 60, ce qu'on appelait les services bancaires portatifs. Un de mes camarades d'école est venu au Canada après avoir obtenu son diplôme. Il s'est rendu dans le nord de l'Ontario, en Saskatchewan et au Manitoba. Tout au long de ses déplacements, il communiquait avec les gens pour leur dire qu'il représentait Morgan Guarantee et souhaitait devenir leur banquier. Les gens en étaient renversés. Un banquier de New York voulait s'occuper de leur entreprise et en tirer quelque chose.

Je ne crois pas qu'il y ait de problème, monsieur. Je ne vois pas quel autre moyen il y a pour accéder. Nous voulons un système viable et compétitif. Lorsqu'il n'y avait aucune crainte que les banques étrangères viennent s'installer chez nous et supplantent les cinq grandes banques, ces dernières se sont très bien débrouillées. C'est pourquoi la Banque Hongkong a très bien réussi. Ce fut une période difficile.

Le sénateur Kroft: Je saisis la force de l'argument concernant la viabilité du système, mais je ne suis pas sûr qu'il tienne aucunement compte du fait qu'il y aura un nombre accru de transactions importantes liées aux services bancaires aux grandes entreprises. De toute évidence, la concentration accrue à cet égard ne vous pose pas d'inquiétude.

M. Bond: Je n'ai effectivement pas d'inquiétude à ce sujet.

Le sénateur Kroft: Enfin, que devient la règle des 10 p. 100 de participation? Quel est votre point de vue à ce sujet?

M. Bond: Le désavantage engendré par cette règle me préoccupe. Je ne vois pas de moyen de passer outre. Mais la situation actuelle n'est pas très différente de la quasi mutualisation des banques. Rappelez-vous le début des années 60, lorsque plusieurs banques ont accordé des prêts sur la dette garantis par l'État à des pays d'Amérique Latine et ont dû ensuite les radier.

because the taxpayers absorbed half of the loss. If a company had lost that kind of money, I would have thought that the shareholders would have risen up and put the management out the door. That did not happen and in large measure it did not happen because of that 10 per cent rule. If two people own 10 per cent, are in the same city and look in the same direction, bang, you are colluding. On some things you want to collude — and I think they should have colluded to fire some of the management. That is what bothers me, sir.

At the same time, I do not want to have a bank controlled by one group that could abuse that privilege. It is a dilemma. There should be some way in which the shareholders can throw out bad management and not be in violation of this limitation of working together. In other words, if three or four of the major pension funds decide that the management is incompetent, they should be able to vote together and throw them out.

The Chairman: May I say that you could have used all manner of examples without going out of the country. One only needs to think of certain corporate loans that were made in Canada in the 1970s, which would meet all the same tests.

Mr. Bond: Were there some made in the 1970s?

The Chairman: Professor Levi, before we close, I realize that all the questions went to Professor Bond. Are there any comments you wish to make?

Professor Maurice Levi, Faculty of Commerce and Business Administration, The University of British Columbia: Honourable senators, I would introduce myself by saying that, like Professor Bond, I am an author of a textbook, in this case in international finance. It is the leading college and university text globally, and is a McGraw-Hill text.

I would like to focus on that area of expertise, international finance, and particularly on the off-balance sheet activities of the banks, the clearing banks. I would like to argue that this is really the exclusive domain of our large clearing bank. We cannot count on competition from the near banks and other levels. I will focus particularly on currency exchange, letters of credit, acceptance of trade bills, making them into bankers' acceptances and on collections of foreign accounts receivable. These are activities which involve very large costs that represent very big fractions of mark-ups for small and medium-sized businesses when they are doing international activities. I believe that this is an area where we should pay attention because there is a lot of job growth in that area.

I will start with the currency exchange. The interbank market has some unique characteristics. I characterize it as a decentralized, continuous, open-bid double auction. The key words are "open-bid double auction." These are bank-to-bank markets where a bidder has to be willing to quote a market and they call each other to quote that market. It introduces a lot of market-making risk at the foreign exchange level, so we do not have any participation at any other level in that in Canada, other than from our clearing banks. Even the largest credit union in this

Les contribuables ont supporté la moitié du coût des pertes subies. Si une entreprise avait perdu de l'argent de cette façon, les actionnaires auraient sans doute mis le directeur à la porte. Ce n'est pas ce qui s'est produit dans ce cas, en bonne partie en raison de la règle des 10 p. 100. Si deux personnes possèdent 10 p. 100 d'une entreprise, qu'elles se trouvent dans la même ville et regardent dans la même direction, on les accuse aussitôt de collusion. Dans certains cas, la collusion est de rigueur et je crois que les actionnaires auraient effectivement dû s'associer pour se débarrasser de la direction. Voilà ce qui me préoccupe, monsieur le sénateur.

Par ailleurs, je ne veux pas qu'une banque qui serait contrôlée par un groupe puisse abuser de ce pouvoir. C'est un dilemme. Les actionnaires devraient pouvoir, d'une façon ou l'autre, se débarrasser de dirigeants incompétents sans pour autant enfreindre la règle anti-collusion. Autrement dit, si trois ou quatre fonds de pension jugent leurs dirigeants incompétents, ils devraient pouvoir voter ensemble pour les démettre de leurs fonctions.

Le président: Vous auriez pu simplement prendre des exemples de cas qui se sont produits ici même au Canada. Je me souviens que des prêts accordés à des entreprises au Canada, durant les années 70, correspondaient parfaitement à ce genre de prêts.

M. Bond: Y a-t-il eu des prêts de ce genre dans les années 70?

Le président: Professeur Levi, je me rends compte que nous avons posé toutes les questions au professeur Bond. Désirez-vous dire quelque chose avant que nous ne terminions?

M. Maurice Levi, Faculté du commerce et de l'administration, Université de la Colombie-Britannique: Honorables sénateurs, je me présenterai en vous disant que je suis, comme le professeur Bond, l'auteur d'un manuel sur les services financiers internationaux. Cet ouvrage, publié par McGraw-Hill, fait autorité dans les collèges et universités.

Je m'attarderai aux services financiers internationaux et, plus particulièrement, aux activités hors-bilan des banques de compensation. À mon avis, il s'agit d'un domaine exclusif à nos grandes banques de compensation. Nous ne pouvons pas compter sur la concurrence des quasi-banques et institutions d'autres niveaux. Je traiterai plus précisément du change des monnaies, des lettres de créance, de l'acceptation de traites, de leur transformation en effets acceptés par les banques et des recouvrements des comptes clients étrangers. Ces activités comportent des coûts énormes qui représentent des fractions considérables de la marge bénéficiaire brute des petites et moyennes entreprises lorsqu'elles font des affaires sur les marchés internationaux. Je crois que nous devrions nous attarder à ce domaine car il affiche une croissance importante de l'emploi.

Je parlerai d'abord du change des monnaies. Le marché interbancaire a des caractéristiques qui lui sont propres. Je le définis comme un processus décentralisé et continu d'adjudication publique. Les mots à retenir sont «adjudication publique». Il s'agit de marchés de banque à banque, où le soumissionnaire doit accepter de proposer un prix, après quoi chacun est appelé à en faire autant. Cette activité comporte un risque élevé de tenue de marché aux fins des opérations de change, de sorte que nous n'avons aucune autre participation à quelqu'autre niveau que ce

city speaks about trading through brokers as opposed to actually market-making itself.

This is important because it is a very competitive level and the costs at the interbank level are extremely low. If you actually look at the spreads between buying and selling exchange rates, we are talking of an order of sometimes a tenth of 1 per cent. I will tell you what happened recently with a royalty cheque from this textbook, which I took to two banks. It was a US\$7,000 cheque and I checked the two exchange rates. At that time, the sheet was sitting in front of me. The medium rate was 1.54. The buying rate was 1.52 and the selling rate on the U.S. dollar was 1.56. I suggested that was a rather high spread but I was told that is what it was. I checked a second bank and it was exactly the same. On a \$7,000 cheque, that represents \$280 or four per cent. If half of that was viewed to be the cost of buying or selling, since that is a buy and a sell, that is a little over CAN\$200 for the purchase of a cheque. I am going to relate that afterwards to the costs and profits of a small business that does not have the privilege of using anything other than a clearing bank for the purchase and sale of those currencies.

In principle, the bank mergers should actually result in very large cost savings in the foreign exchange activity. A very large fixed cost is the barrier to entry of the other participants at the other levels. That fixed cost entails having a trading room and having people there making markets and keeping track of things. I see no need for the merged banks to keep anything like their current staff levels with a merged trading room for foreign exchange. They will be running it out of something that is comparable to the size of the larger of the pairs in both cases. That means a major cost saving. But will that cost saving be passed on to consumers?

I know what was involved in clearing my \$7,000 cheque and it was simply an electronic message to move those funds out of the McGraw-Hill account, which wrote my cheque, into the account of the bank that purchased my funds. Those funds were not sold. They did not have to enter the foreign exchange market; they do that at the wholesale level as they watch their inventories of foreign currencies change. I paid \$200 simply for this electronic transaction.

The mark-up on that has to be huge. I ask committee members to think of those fees. There is a long history of spreads in foreign exchange. It goes back to temple times, Jesus overturning the tables of the money changers. If you actually go through what is involved in each transaction, and I do that with my students, it is very little. It is simply a clearing in the United States of dollars between two depositors, that is it. It does not seem to me to be worth \$200.

Senator Oliver: Is that a standard spread in the industry?

soit dans ce secteur d'activité au Canada, si ce n'est celle des banques de compensation. Même la principale coopérative de crédit de cette ville pratique le commerce par l'intermédiaire de courtiers au lieu d'assurer elle-même la tenue de marché.

La chose est importante car il s'agit d'un niveau très concurrentiel et les coûts sont extrêmement faibles. Si vous examinez les écarts entre l'achat et la vente des taux de change, ils sont parfois de l'ordre d'un dixième de un p. 100. Je vous dirai tout à l'heure ce qui s'est produit dans le cas d'un chèque pour droits d'auteur que j'ai touché pour ce manuel et que j'ai présenté à deux banques. Il s'agissait d'un chèque de 7 000 \$ et j'ai vérifié les deux taux de change. J'avais alors le document sous les yeux. Le taux moyen était de 1,54 p. 100. Le taux à l'achat était de 1,52 p. 100 et le taux de vente sur le dollar américain se situait à 1,56 p. 100. J'ai dit que je trouvais l'écart plutôt important, mais on m'a répondu que c'était le taux en vigueur. J'ai vérifié dans une seconde banque et j'ai constaté que c'était la même chose. Cet écart représentait un montant de 280 \$ sur un chèque de 7 000 \$. Si ce montant correspond au coût d'achat et de vente. puisqu'il s'agissait d'achat et de vente, l'achat d'un chèque coûtait un peu plus de 200 \$ canadiens. Je lierai plus tard cette question aux coûts et profits des petites entreprises qui n'ont d'autre choix que la banque de compensation pour vendre et acheter des devises.

En principe, les fusions de banques devraient engendrer des économies de coûts considérables dans les opérations de change. Un coût fixe très élevé fait obstacle à la venue d'autres participants aux autres niveaux. Ce coût fixe nécessite l'existence d'une salle de marché et la présence de personnes qui font des marchés et tiennent une comptabilité. Je ne vois pas la nécessité, pour des banques fusionnées, de conserver leurs effectifs à leur niveau actuel puisqu'elles auront une seule salle de marché pour leurs opérations de change. Elles exploiteront une salle qui sera l'équivalent de celle qui sera exploitée pour la paire la plus importante. Il en résultera une économie de coûts majeure. Les consommateurs bénéficieront-ils de cette économie de coûts?

Dans le cas de mon chèque de 7 000 \$, il s'agissait simplement d'envoyer un message électronique ordonnant le transfert de ce montant du compte de McGraw-Hill, qui m'avait fait le chèque, dans le compte de la banque qui avait acheté mes fonds. Ces fonds n'ont pas été vendus; ils ne se sont pas retrouvés sur le marché des changes. Les institutions ont recours à cette pratique pour la vente de gros, tout en suivant les fluctuations de leurs réserves de devises. Cette simple transaction électronique m'a coûté 200 \$.

La marge bénéficiaire brute doit être considérable. J'invite les membres du comité à réfléchir à ces frais. Les écarts font depuis longtemps partie des opérations de change. Ils remontent à l'époque biblique. Rappelez-vous lorsque Jésus a renversé les tables des changeurs de monnaie. Si vous examinez les coûts de chaque transaction, comme je le fais avec mes étudiants, vous constaterez que les montants en cause sont très peu élevés. Ils correspondent simplement au coût de compensation, aux États-Unis, de sommes échangées entre deux déposants. À mes yeux, ça ne vaut pas 200 \$.

Le sénateur Oliver: S'agit-il d'un écart courant dans l'industrie?

Mr. Levi: It was a spread on \$7,000. I actually had a friend who had a U.S. dollar cheque to cash. I suggested that that cheque be put into my account. I will give you an example of a larger amount of money — \$15,000 — and we will get the spread on that. It was exactly the same spread, so that would have cost about CAN\$400 for conversion. We tried two banks on this.

If your business involves only money coming in and money coming out, you have the option of maintaining a foreign currency account. But if you are in the export business where you actually have to meet a payroll in Canada in Canadian dollars, you have no choice but to sell your funds.

It might seem like 2 per cent is a relatively small amount for currency conversions and, admittedly, it gets smaller. The next skip over is \$25,000 and it becomes substantially smaller. I was told that at that price I could bargain with the bank. They would not bargain on this particular cheque. If you are operating in a business with an 8 per cent margin, it is a competitive world and you can make a product and sell it for 8 per cent more; 2 per cent is 25 per cent of your margin. That is a great discouragement for doing business internationally.

It is also a problem with other currencies as well as the U.S. dollar, but that is 80 per cent of our activities. But it represents quite an important impediment. It is an area where there is not much choice. This is a case where basically branching again represents the limitation. If you are a small company working in Peachland, you do not have much choice but to go through your local bank when you are selling or buying foreign exchange. I will move to that quickly and talk about the other side of trade, which involves imports, which typically is based on credit. The whole notion of credit in import activity has a long history. I tell my students that *The Merchant of Venice* is actually about a problem in securing trade credit. We have procedures for doing that now with a letter of credit that is issued by a bank.

That bank has to be a very reputable bank. A letter of credit that will be presented to a foreign firm states that the bank guarantees the credit of the X, Y, Z company. It has to come from a well-recognized bank, otherwise it has to be confirmed in the other location as well. It is a potentially high cost for small firms. I cannot go to VanCity or Richmond Savings to get my letter of credit for doing my import business. It is an off-balance sheet activity of the bank, as is the foreign exchange. I imagine that it is a very profitable off-balance sheet activity and it is an impediment to trading companies and to people locating themselves in Canada doing this type of thing, unless of course you have some viable alternatives.

Big companies can go abroad for both of those services. Foreign banks can be used. We have heard of the suitcase banks. Of course, a very large company can shop around with its foreign exchange and use a bank in Chicago, pick Harris Bank and its relationship with the Bank of Montreal and probably then get

M. Levi: C'était l'écart qui correspondait à un montant de 7 000 \$. Un de mes amis voulait encaisser un chèque en dollars américains. Je lui ai proposé de le déposer dans mon compte. Je vous donnerai un exemple d'un montant plus élevé, 15 000 \$, et nous verrons quel était l'écart dans ce cas. L'écart était exactement le même; la conversion de ce chèque aurait donc coûté environ 400 \$. Nous avons vérifié auprès de deux banques.

Si votre entreprise comporte uniquement des entrées et des sorties de capitaux, vous pouvez choisir de maintenir un compte en devises étrangères, mais si vous faites dans les exportations et que vous avez des salaires à payer au Canada en monnaie canadienne, vous devez vendre vos fonds.

Des frais de conversion de 2 p. 100 peuvent sembler relativement faibles et, effectivement, le pourcentage va en diminuant. Le niveau suivant se situe à 25 000 \$ et le pourcentage applicable baisse sensiblement. On m'a dit qu'à partir de ce montant, je pouvais négocier avec la banque. Elle n'a cependant pas négocié dans le cas de mon chèque. Si vous exploitez une entreprise qui a une marge de 8 p. 100, comme la concurrence est la règle vous pouvez fabriquer un produit et le vendre 8 p. 100 plus cher; deux p. 100 représentent 25 p. 100 de votre marge. Cela n'incite guère les entreprises à faire des affaires sur le marché international.

Le problème se pose également dans le cas des autres devises, y compris le dollar américain, mais cela représente 80 p. 100 de nos activités. Cela nous pose un obstacle important. C'est un domaine où nous n'avons guère le choix et où la création de succursales impose des limites. Une petite entreprise à Peachland, par exemple, n'aura guère de choix que de s'adresse à la succursale bancaire de sa localité pour vendre ou acheter des devises. Je passerai rapidement à cette question et parlerai de l'autre aspect du commerce, celui des importations, qui repose sur le crédit. Le crédit remonte loin dans l'histoire du commerce d'importation. J'ai l'habitude de dire à mes étudiants que l'histoire du Marchand de Venise porte en fait sur la difficulté d'obtenir du crédit commercial. De nos jours, il est possible d'obtenir du crédit au moyen d'une lettre de crédit émise par une banque.

Cette institution doit cependant avoir une excellente réputation. Une lettre de crédit présentée à une entreprise étrangère indique que la banque garantit le crédit de l'entreprise qui y est désignée. La lettre doit avoir été délivrée par une banque reconnue, sinon elle devra également être confirmée dans l'autre endroit. Cela peut entraîner des coûts élevés aux petites entreprises. Je ne peux pas m'adresser à VanCity ou à Richmond Savings pour obtenir la lettre de crédit dont j'ai besoin pour faire des exportations. Il s'agit d'une activité hors du bilan de la banque, comme les opérations de change. Je suppose qu'il s'agit d'une activité hors-bilan très lucrative, qui pose cependant un obstacle aux sociétés de négoce et aux particuliers qui pratiquent cette activité au Canada, à moins, bien sûr, de disposer d'autres solutions viables.

Les grandes entreprises peuvent s'adresser à l'étranger pour obtenir ces deux services. Elles peuvent avoir recours à des banques étrangères. Une très grande entreprise peut évidemment magasiner sur le marché du change et s'adresser à une banque de Chicago, avoir recours à la Banque Harris et utiliser ses relations

better quotes. Small and medium-sized businesses are stuck doing their businesses locally. My neighbour makes shafts for boats. He works across the border in Washington State. He gets U.S. dollar revenue with no U.S. dollar costs. It is a cost for him doing business on that side, however.

I shall mention another activity where you cannot count on competition from the near banks to keep it competitive and fewer banks would seem to me to suggest more concentration, and that is accepting trade bills. Now bankers' acceptances arise from a trade bill that is a cheque for payment, which an exporter will receive. That exporter needs to finance the production of the goods and would like to sell that bill at a discount in the market. Of course, if it is simply a trade bill from a corporate issuer, the importer, it is not a very secure trade bill. So the importer gets that accepted by the bank and pays for the acceptance of that bill. Ninety-five per cent of bankers' acceptances arise from trade bills. They are not just issued corporate paper that has been accepted by a bank. Having it accepted for sale in the market does not give a great deal of scope.

As with the other activities I have mentioned, you are pretty well limited to your clearing banks in having your trade bill accepted for sale. That is a very important way of exporter financing, exporter supply-based financing. You are selling a good; the good has to be delivered; they send you your bill. You provided trade credit. This is normal for an exporter. You will receive a time draft. That is, you give the buyer three months to pay so that they have a chance to sell the product that you are providing and generate that revenue. But you need the money right now to produce the goods, so you need to sell that draft and that draft has to be accepted and the fees for those acceptances again can represent an impediment if there is not much choice. Again, big businesses are probably okay.

It is the same thing with collection services, if you are a smaller firm and you need to have collections done. There is a receiving bank and a collecting bank that goes through international transactions. I, of course, do not know and I suspect that maybe this committee has looked at where the banks are actually making their money. I have not focused on the deposit-taking and lending activities of the banks because I believe there is a choice there. I can choose where I get a mortgage and where I place my deposit. I do not think that these things, especially for small and medium-sized business, provide any choice.

avec la Banque de Montréal et elle obtiendra probablement un meilleur prix. Un de mes voisins fabrique des arbres de transmission pour navire. Son entreprise est installée dans l'État de Washington. Il empoche des revenus en dollars américains, sans avoir à supporter les coûts de conversion en dollars américains. Il a cependant des coûts à supporter pour faire des affaires de l'autre côté de la frontière.

Je parlerai maintenant d'une autre activité, pour laquelle on ne peut pas compter sur la concurrence des quasi-banques pour assurer sa compétitivité; il s'agit d'un domaine où un nombre moindre de banques donne lieu, selon moi, à une plus concentration plus poussée. Cette activité est l'acceptation de traites commerciales. Une acceptation bancaire s'applique à une lettre de commerce qui constitue un chèque de paiement destiné à l'exportateur. L'exportateur doit financer la production des biens et souhaite vendre la lettre de commerce à rabais sur le marché. Bien entendu, comme il s'agit simplement d'une lettre de commerce émise par une société commerciale, l'importateur, il ne s'agit pas d'une traite très sure. L'importateur va donc demander à une banque d'accepter cette lettre, mais il devra débourser un certain montant pour cela. Quatre-vingt-quinze p. 100 des acceptations bancaires concernent des lettres de commerce. Il ne s'agit pas seulement d'un billet de trésorerie de société émis faisant l'objet d'une acceptation bancaire. Le fait d'accepter le document en vue de le vendre n'offre pas de grandes possibilités.

Comme dans le cas des autres activités dont j'ai parlé, les entreprises n'ont guère d'autre choix que de s'adresser à leur banque de compensation pour faire accepter des traites destinées à être vendues. Cela constitue un très important moyen de financement des sociétés d'exportation, un financement fondé sur l'offre. Supposons qu'une société vend un bien; ce bien doit être livré. L'entreprise obtient sa traite; elle dispose d'un crédit commercial. Cette façon de procéder est normale pour un exportateur. L'entreprise recevra une traite à terme. L'entreprise accorde trois mois à l'acheteur pour payer, afin que ce dernier ait le temps de vendre le produit fourni par l'entreprise et d'en tirer un revenu. L'entreprise a cependant besoin de l'argent immédiatement pour produire des biens; elle doit donc vendre la traite à terme, laquelle doit être acceptée. Les frais d'acceptation peuvent poser un obstacle si la marge de choix n'est pas très étendue. Là encore, les grandes entreprises peuvent probablement se tirer d'affaire assez facilement.

La situation est la même pour les services de recouvrement dans le cas d'une petite entreprise qui veut encaisser des fonds. La banque destinataire et la banque d'encaissement doivent effectuer des transactions internationales. Je ne suis pas dans le secret des dieux, mais je suppose que le comité a tenté de comprendre comment les banques font leurs profits. Je ne me suis pas attardé aux activités de dépôt et de prêt des banques car je présume que j'ai une possibilité de choix à cet égard. Je peux m'adresser à l'institution de mon choix pour obtenir un prêt hypothécaire ou effecteur des dépôts. Je ne crois pas qu'il y ait de possibilités de choix pour les transactions de ce genre dans le cas des petites et moyennes entreprises.

The Chairman: Thank you for those comments. That issue has never been raised with us. Your point is extremely helpful. The question that logically leaps to mind is what the public policy solution is to the problem. I cannot see us regulating spreads, which is getting into micromanagement of the first order. We would like you to think about and talk to Dr. Goldstein, our researcher, about whether there is a public policy solution to the problem. You have certainly identified what is clearly a significant barrier to smaller Canadian businesses exporting and it is also a business, as you pointed out correctly, where there are huge barriers to entry. I do not know what we can do about it. If you have some thoughts on it, they would be helpful.

Mr. Levi: My main thought is that we need competition. If I felt there was free entry in providing these services, I would feel whatever price I paid was fair.

The Chairman: You will also agree that micromanaging by means of us attempting to regulate spreads in some price control system is not the way.

Mr. Levi: My Ph.D. is from the University of Chicago. It is very much a free market view.

The committee adjourned.

VANCOUVER, Wednesday, October 28, 1998

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce committee met this day at 2:00 p.m. to discuss the present state of the financial system in Canada (Task force on the Future of the Canadian Financial Services Sector).

Senator Michael Kirby (*Chairman*) in the Chair. [*English*]

The Chairman: Our first witnesses this afternoon are from the Credit Union Central of B.C. We have Wayne Nygren, President and CEO of the Credit Union Central, and Richard Thomas, who is Vice-President, Government Relations, and Corporate Secretary.

As many of you know, we heard from the credit union movement originally at our opening hearings in Ottawa. The CEO of the Credit Union Central appeared along with the CEO of VanCity Credit Union, which is the largest credit union in Canada. When we were in Saskatoon, we had a presentation from the Credit Union Centrals of both Saskatchewan and Alberta.

There are a number of recommendations in the report of the MacKay Task Force on the Future of the Financial Services Sector in Canada. A number of them pertain to giving additional powers and additional organizational opportunities to credit unions in order to enable them to, in effect, become banks. They would be interested in becoming a particular kind of bank, but they nevertheless would acquire many of the powers of a bank. I

Le président: Je vous remercie de votre exposé. La question n'a jamais été soulevée devant le comité. Vos propos nous sont très utiles. La question qui vient logiquement à l'esprit est la suivante: quelle politique gouvernementale offre la solution à ce problème. Je ne vois pas le gouvernement en train de réglementer les écarts; ce serait intervenir dans la microgestion de premier niveau. Nous aimerions que vous y réfléchissiez et en parliez à notre attaché de recherches, M. Glodstein, afin de savoir s'il est possible de résoudre ce problème par une politique gouvernementale. Vous avez assurément mis le doit sur ce qui constitue un obstacle majeur à l'accès des petites entreprises canadiennes au marché des exportations. Vous avez également dit, à juste titre, que ces entreprises se heurtent à des difficultés d'accès considérables. Je ne sais pas ce que nous pouvons faire pour y remédier. Vos idées pourraient nous être utiles.

M. Levi: Je crois surtout que nous avons besoin de concurrence. Si ces services faisaient l'objet d'un libre accès, le prix que je paierais me paraîtrait équitable.

Le président: Vous reconnaîtrez sans doute qu'il ne nous appartient pas de faire de la microgestion en tentant de réglementer les écarts par un quelconque système de contrôle des prix.

M. Levi: J'ai obtenu mon doctorat à l'Université de Chicago, une institution qui prône le libre marché.

La séance est levée.

VANCOUVER, le mercredi 28 octobre 1998

Le comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 14 heures pour discuter de la situation actuelle du régime financier du Canada (Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien).

Le sénateur Michael Kirby (président) occupe le fauteuil. [Traduction]

Le président: Nos premiers témoins cet après-midi représentent la Credit Union Central of British Columbia. Nous avons avec nous M. Wayne Nygren, président-directeur général de la Credit Union Central, et M. Richard Thomas, vice-président, Relations gouvernementales, et secrétaire général.

Comme bon nombre d'entre vous le savent, nous avons entendu le témoignage de représentants des coopératives de crédit au début de nos audiences à Ottawa. Le PDG de la Centrale des caisses de crédit a comparu avec celui de la VanCity Credit Union, la plus grosse coopérative de crédit au Canada. Lorsque nous étions à Saskatoon, nous avons entendu le témoignage des Centrales des caisses de crédit de la Saskatchewan et de l'Alberta.

Le rapport du groupe de travail MacKay sur l'avenir du secteur des services financiers canadien renferme un certain nombre de recommandations qui conféreraient des pouvoirs et des possibilités organisationnelles supplémentaires aux coopératives de crédit de manière à leur permettre, en réalité, de se transformer en banques. Elles seraient intéressées à devenir un type particulier de banque, mais elles acquerraient néanmoins un grand nombre

remind you of the evidence that we have had before, and of the recommendations that are in the MacKay report.

Mr. Nygren, Mr. Thomas, thank you very much for taking the time to be with us today. Please proceed with your opening statements, and then, as usual, my colleagues would be delighted to ask you a number of questions.

Mr. Wayne Nygren, President and Chief Executive Officer, Credit Union Central of British Columbia: Honourable senators, I am on the board of Credit Union Central of Canada, and I chair the National Legislative Committee for the Credit Union Central of Canada. I am also on the board of the Canadian Payments Association. With me is Richard Thomas, who is the Vice-President of Government Relations and the Corporate Secretary, and who is also on the National Legislative Committee for the Credit Union Central of Canada.

I would like to sketch the credit union system in British Columbia for the committee. Since its inception 60 years ago, the credit union system has grown to \$21 billion in assets. We serve 1.4 million members in British Columbia. Approximately a third of the population belongs to credit unions. We have 335 locations, and have branch offices in 125 different communities. Collectively, credit unions operate 418 ATMs In British Columbia, there are 28 communities where the only financial organization is a credit union. The number of credit unions peaked in 1961 at 328. They have declined almost annually since then, and we now have 86 credit unions.

Since 1961, our membership has increased six-fold and our assets have increased 80-fold. Today credit unions and their subsidiaries employ in excess of 7,000 employees in British Columbia, and are probably one of the major employers in the province.

While not all credit unions in British Columbia are of a size to address all the financial services needs of their members, more and more are in a position to do so. Credit unions offer a full array of not only deposit-taking and lending services, but card services, trust services, mutual funds, brokerage, and, through their wholly-owned subsidiaries, both general and life insurance. Today credit unions operate 36 insurance subsidiaries.

Credit unions use the Credit Union Central as their central banker and trade association. We also have an organization called Stabilization Central of British Columbia, which looks after credit unions that are financially struggling, or that have some type of corporate governance concern. This function was previously performed by a government organization. It is now performed by Stabilization Central.

des pouvoirs d'une banque. Je tiens à vous rappeler les témoignages que nous avons entendus de même que les recommandations du rapport MacKay.

Monsieur Nygren, monsieur Thomas, je vous remercie infiniment d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer aujourd'hui. Veuillez nous présenter vos déclarations préliminaires, après quoi, comme d'habitude, mes collègues seront ravis de vous poser leurs questions.

M. Wayne Nygren, président et chef de la direction, Credit Union Central of British Columbia: Honorables sénateurs, je siège au conseil d'administration de la Centrale des caisses de crédit du Canada et je suis président du comité législatif national de la Centrale. Je siège aussi au conseil d'administration de l'Association canadienne des paiements. Je suis accompagné de Richard Thomas, vice-président des Relations gouvernementales et secrétaire général, qui fait lui aussi partie du comité législatif national de la Centrale des caisses de crédit du Canada.

J'aimerais tout d'abord vous décrire le mouvement des coopératives de crédit de la Colombie-Britannique. Créé il y a 60 ans, ce mouvement a aujourd'hui des actifs de 21 milliards de dollars. Nous desservons 1,4 million de membres en Colombie-Britannique. Environ un tiers de la population est membre de coopératives de crédit. Nous avons 335 emplacements et des succursales dans 125 collectivités différentes. Ensemble, les coopératives de crédit exploitent 418 GAB. En Colombie-Britannique, il y a 28 collectivités où la seule institution financière est une coopérative de crédit. Le nombre des coopératives a culminé à 328 en 1961. Il a diminué presque chaque année depuis et nous en comptons maintenant 86.

Depuis 1961, le nombre de nos membres a sextuplé et nos actifs se sont multipliés par 80. Aujourd'hui, les coopératives de crédit et leurs filiales comptent plus de 7 000 employés en Colombie-Britannique et représentent probablement l'un des principaux employeurs de la province.

Toutes les coopératives de crédit de la Colombie-Britannique n'ont peut-être pas la taille qu'il faut pour offrir tous les services financiers dont leurs membres ont besoin, mais elles sont de plus en plus nombreuses à pouvoir le faire. Les coopératives de crédit offrent non seulement une gamme complète de services de dépôts et de prêts, mais aussi des cartes de crédit, des services de fiducie, des fonds communs de placement, des services de courtage et, par l'entremise de leurs filiales à 100 p. 100, des assurances-incendie, accidents, risques divers et de l'assurance-vie. Aujourd'hui, les coopératives de crédit exploitent 36 filiales d'assurance.

La Centrale des caisses de crédit sert de banque centrale et d'association professionnelle aux coopératives de crédit. Nous avons aussi une organisation appelée la Stabilization Central of British Columbia qui s'occupe des coopératives de crédit qui éprouvent des difficultés financières et qui ont un problème quelconque de gouvernement d'entreprise. Cette fonction était auparavant exercée par une organisation du gouvernement. Elle a maintenant été confiée à la Centrale de stabilisation.

On the national front, the Credit Union Central of British Columbia has about 30 per cent of the assets of the system. In terms of transactions that go through the credit union system, about 40 per cent of the electronic transactions go through the credit union system. The board of Canadian Central has 11 members, and B.C. Central has three of those members.

Let me now talk about the MacKay task force, because I think that is what we want to get into. We look at the MacKay task force report, and we ask what this means for us. Harold MacKay and his task force identified four main themes. One was the whole area of enhancing competition and competitiveness; the second was empowering consumers; the third was meeting the expectations of Canadians; and the fourth was improving the regulatory framework under which financial organizations operate. We certainly commend the MacKay task force for the thoroughness of its report.

While government cannot legislate a vibrant second tier of financial institutions, credit unions in Canada have developed and continue to develop as the primary competitor to Canada's chartered banks. If we look at the MacKay report and the implications of the entry of foreign banks, the only legitimate competitive environment right now would be the credit union system, especially with its distribution network in Canada.

I would suggest that there are probably three key issues that we as a system or credit union industry have to deal with. The first one is really the development and delivery of products and services. We have to find better and quicker ways to develop and deliver products. The second issue is the whole area of cost. The third area is the whole area of image. What type of image do we project to Canadians? Each one of these issues is being addressed in relation to structural revisions that are under system consideration.

I believe that the scenarios we are considering were well documented in our first appearance before your committee. We are presently looking at three scenarios; one wholesale scenario, and two retail scenarios.

In the wholesale scenario, we are looking at the possibility of the centrals coming closer together functionally. In other words, in coming together are there things we can do from a functional perspective that would make it more convenient and efficient for credit unions that either want to stay independent credit unions, or those that want to move to a community charter or a federal charter?

Second, we do not just look at the functional issues. We also consider whether, over time, we can merge the balance sheets of all the provincial centrals into one functional organization, whether we do it individually, one at a time, or as a total group across Canada.

À l'échelle nationale, la Credit Union Central de la Colombie-Britannique détient environ 30 p. 100 des actifs. Environ 40 p. 100 des transactions électroniques passent par les coopératives de crédit. Le conseil d'administration de la Centrale du Canada compte 11 membres, dont trois proviennent de la Centrale de la Colombie-Britannique.

Laissez-moi maintenant vous parler du groupe de travail MacKay, parce que c'est la raison pour laquelle nous sommes ici, je pense. Nous avons examiné le rapport du groupe de travail MacKay et nous nous sommes demandé ce qu'il veut dire pour nous. Harold MacKay et son groupe de travail ont dégagé quatre grands thèmes: premièrement, renforcer la concurrence et la compétitivité; deuxièmement, accroître le pouvoir du consommateur; troisièmement, répondre aux attentes des Canadiens; et, quatrièmement, améliorer le cadre réglementaire à l'intérieur duquel les institutions financières évoluent. Nous ne pouvons que féliciter le groupe de travail MacKay de la rigueur de son rapport.

Le gouvernement ne peut pas créer une série d'institutions financières de deuxième rang à coups de lois, mais les coopératives de crédit se sont développées au Canada et sont devenues les principales concurrentes des banques à charte. Si nous examinons le rapport MacKay et les répercussions de l'entrée de banques étrangères, nous constatons que la seule concurrence légitime à l'heure actuelle serait celle des coopératives de crédit, étant donné surtout leur réseau de distribution au Canada.

Je dirais qu'il y a probablement trois questions principales sur lesquelles le secteur des coopératives de crédit doit se pencher. La première est celle du développement et de la prestation de produits et de services. Nous devons trouver des moyens meilleurs et plus rapides de développer et d'offrir des produits. La deuxième question est celle du coût. La troisième concerne l'image. Quel genre d'image projetons-nous aux Canadiens? Chacune de ces questions doit être examinée à la lumière des changements structurels qui sont actuellement envisagés.

Je pense que nous avons bien su décrire les scénarios auxquels nous songeons lors de notre première comparution devant le comité. Nous examinons actuellement trois scénarios: un de gros et deux de détail.

Dans le scénario de gros, nous examinons la possibilité pour les centrales de resserrer leurs liens fonctionnels. Autrement dit, si nous unissions nos forces, y a-t-il des choses que nous pourrions faire d'un point de vue fonctionnel qui font que ce serait plus facile et plus efficace pour les coopératives de crédit qui veulent demeurer indépendantes ou celles qui voudraient avoir une charte communautaire ou fédérale?

Nous ne nous arrêtons pas uniquement aux questions fonctionnelles. Nous nous demandons aussi s'il serait possible d'arriver un jour à réunir les bilans de toutes les centrales provinciales pour former une organisation fonctionnelle, que nous procédions individuellement ou globalement pour l'ensemble du pays.

We are looking at the wholesale model. Then we are looking at the retail level. At the retail level, we are looking at two scenarios. One option is to enhance our present system. In other words, can credit unions stay credit unions, and can they be more effective and efficient in delivering services? We are looking at how the wholesale organization can be of service to them.

The second retail scenario is the possible creation of a national institution referred to as a community bank. Those are the two retail scenarios. One wholesale model that we are considering deals with the centrals, either putting them together functionally or on the balance sheets. In that scenario, we provide wholesale services to individual credit unions, or to the new community bank that may be established.

We then have two retail alternatives. One is to stay independent and do it better, and the other is to set up a community bank of Canada and go in that direction. We are trying to adjust the costs and the delivery of products and services, and we are trying to address the issue of image.

Most credit unions clearly place a high value on their autonomy, their capacity to serve the local community, and their identified market niche. This is very important. These credit unions are not banks and have no desire to be banks, but they are prepared to bear some additional administrative expense as the price for that autonomy.

To address the issue of costs and image, we are exploring ways in which these credit unions can be a more distinct and integrated presence for members. These include a review of our branding, and promotion of more homogeneous products and services. This will require greater co-operation among the 800 credit unions in this country.

The second retail scenario is the creation of a national retail financial co-operative or community bank. This option is favoured by a dozen credit unions, who see it as the best way to bring products and services to market and to expedite decision making. They recognize that the creation of a single national institution will result in the loss of some of their flexibility to develop products and services, as well as of their uniqueness and their autonomy. This would appear to be the price that they are prepared to pay in exchange for a more homogeneous identity and a more efficient operating structure.

Those are the two issues that we are looking at. We look forward to being in a position to present a national system consensus on this to Ottawa by year's end.

Mr. Chairman, I note your support for the task force recommendation that changes be made to the Cooperative Credit Associations Act. These changes would permit central credit unions to better serve their members, both through revisions to the definition of the word "control" for the purposes of section 390,

Il y a le gros, mais il y a aussi le détail. Au niveau du détail, nous envisageons deux scénarios. Une solution consisterait à améliorer notre système actuel. Autrement dit, les coopératives de crédit peuvent-elles demeurer des coopératives de crédit peuvent-elles être plus efficaces et efficientes pour ce qui est de la prestation des services? Nous essayons de voir en quoi l'organisation de gros pourrait leur être utile.

Le deuxième scénario de détail est la création d'une institution nationale appelée une banque communautaire. Ce sont là les deux scénarios de détail. Un modèle de gros que nous envisageons concerne les centrales qui seraient réunies sur le plan fonctionnel ou à l'aide des bilans. Selon ce scénario, nous offririons des services de gros aux différentes coopératives de crédit ou à la nouvelle banque communautaire qui pourrait être créée.

Nous avons ensuite deux solutions de rechange pour le détail. La première consisterait pour les coopératives de crédit à demeurer indépendantes et à faire mieux et l'autre, à créer une banque communautaire du Canada. Nous essayons d'ajuster les coûts et la prestation des produits et services et nous essayons de régler la question de l'image.

De toute évidence, la plupart des coopératives de crédit attachent beaucoup de prix à leur autonomie, à leur capacité de servir la communauté locale et à leur créneau. C'est très important pour elles. Ces coopératives de crédit ne sont pas des banques et ne tiennent pas à le devenir, mais elles sont prêtes à engager des dépenses administratives supplémentaires si c'est là le prix à payer pour cette autonomie.

Pour régler la question des coûts et de l'image, nous examinons les moyens que les coopératives de crédit pourraient prendre pour avoir une image plus distincte et être plus présentes pour les membres. Ces moyens englobent un examen de notre image de marque et la promotion de produits et services plus homogènes. Ils nécessiteront une plus grande coopération entre les 800 coopératives de crédit de notre pays.

Le deuxième scénario de détail consiste en la création d'une coopérative financière de détail nationale ou banque communautaire. C'est l'approche que préconisent une dizaine de coopératives de crédit qui la considèrent comme le meilleur moyen de mettre les produits et services en marché et de prendre des décisions. Elles reconnaissent que la création d'une institution nationale unique réduirait leur marge de manoeuvre pour le développement de produits et services, ainsi que leur caractère unique et leur autonomie. Il semble que ce soit le prix qu'elles sont prêtes à payer en échange d'une identité plus homogène et d'une structure opérationnelle plus efficiente.

Ce sont là les deux questions que nous examinons. Nous espérons être en mesure d'arriver à un consensus et de faire connaître notre position à ce sujet à Ottawa d'ici la fin de l'année.

Monsieur le président, j'ai remarqué que vous souscriviez à la recommandation du groupe de travail que des modifications soient apportées à la Loi sur les associations coopératives de crédit. Ces modifications permettraient aux coopératives de crédit centrales de mieux servir leurs membres grâce à la révision de la définition

and through revision of the Minority Investment Regulations, pursuant to that section of the CCA Act.

More generally speaking, credit unions in British Columbia are strong supporters of greater competition in the financial services industry. A good case can be made that no financial institutions in Canada are more entrepreneurial than Canada's credit unions. To that end, we support the task force position that new ways be found to encourage both domestic and foreign entrants into Canada's financial services marketplace.

Greater competition best serves Canadians. We believe that this should be the cornerstone for any decision the federal government makes concerning either revising financial institution legislation or the merger of financial institutions. We also believe that governments and regulators ought to strictly enforce legislation that prohibits anti-competitive practices.

Financial institutions in British Columbia, other than chartered banks, have been statutorily prohibited from tied selling since 1990. We commend the federal government for having recently proclaimed similar provisions in the Bank Act. That said, we note the clear difference between cross-selling and tied selling. The former is, and must remain, an acceptable business practice, one which can and should benefit consumers. The other should be prohibited.

We support the recommendations of the task force that both federal and provincial governments seek to reduce over-regulation and duplicate regulation, while ensuring that a prudent regulatory framework remains current with the changing marketplace.

On the other hand, credit unions in British Columbia do not support harmonization. Harmonization can lead to regulation to the lowest common denominator. Credit unions in British Columbia have enjoyed perhaps the broadest, most enabling and most flexible financial institution legislation in Canada for the past eight years.

If the government of the day had chosen to simply harmonize the legislation with that of other governments, credit unions would not be permitted to retail insurance through subsidiaries, engage in automobile leasing, or provide a number of other financial services. We believe that this has been our strength over the past number of years. We believe that legislation must enable competition and innovation, not restrict it.

The Chairman: In the last paragraph of your opening remarks, you raise the issue of harmonization. By "harmonization," I assume you mean comparable powers across all parts of the financial services sector. In other words, if you cannot retail insurance in one place, then you cannot retail it anywhere. Am I correct?

du mot «contrôle» aux fins de l'article 390 et à la révision du Règlement sur les placements minoritaires, conformément à cet article de la Loi sur les associations coopératives de crédit.

Généralement parlant, les coopératives de crédit de la Colombie-Britannique sont de fières partisanes d'une plus grande concurrence dans le secteur des services financiers. Il est vrai qu'il n'y a pas d'institution financière au Canada qui soit plus entrepreneuriale que les coopératives de crédit. C'est pourquoi nous appuyons la recommandation du groupe de travail de trouver de nouveaux moyens de faciliter l'accès des institutions nationales et étrangères au marché des services financiers canadien.

Une plus grande concurrence est dans l'intérêt des Canadiens. Nous croyons que ce devrait être la pierre angulaire de toute décision prise par le gouvernement fédéral au sujet de la modification des lois applicables aux institutions financières ou de la fusion des institutions financières. Nous croyons également que les gouvernements et les organismes de réglementation devraient appliquer rigoureusement les lois qui interdisent les pratiques anticoncurrentielles.

Des lois interdisent les ventes liées aux institutions financières de la Colombie-Britannique, autres que les banques à charte, depuis 1990. Nous félicitons le gouvernement fédéral d'avoir récemment inclus des dispositions semblables dans la Loi sur les banques. Cela dit, nous tenons à faire ressortir la différence nette entre l'interdistribution et les ventes liées. La première est une pratique commerciale acceptable et doit le demeurer, une pratique qui peut et devrait profiter aux consommateurs. Quant aux ventes liées, elles devraient être interdites.

Nous souscrivons aux recommandations du groupe de travail selon lesquelles les gouvernements fédéral et provinciaux devraient chercher à éliminer les chevauchements en matière réglementaire tout en veillant à ce qu'un cadre réglementaire prudent suive l'évolution du marché.

Par ailleurs, les coopératives de crédit de la Colombie-Britannique n'appuient pas l'harmonisation. Celle-ci peut déboucher sur une réglementation en fonction du plus petit dénominateur commun. Les coopératives de crédit de la Colombie-Britannique jouissent peut-être depuis huit ans de la loi la plus large, la plus habilitante et la plus souple applicable aux institutions financières au Canada.

Si le gouvernement au pouvoir avait simplement choisi d'harmoniser la législation avec celle d'autres gouvernements, les coopératives de crédit ne seraient pas autorisées à vendre de l'assurance au détail par l'entremise de filiales, à s'occuper de crédit-bail automobile ni à offrir un certain nombre d'autres services financiers. Nous croyons que c'est ce qui fait notre force depuis un certain nombre d'années. Nous croyons que cette loi doit favoriser la concurrence et l'innovation, pas les restreindre.

Le président: Au dernier paragraphe de vos observations préliminaires, vous soulevez la question de l'harmonisation. Par «harmonisation», je suppose que vous voulez parler de pouvoirs comparables pour toutes les institutions du secteur des services financiers. Autrement dit, si on ne peut pas vendre d'assurance au détail à un endroit, on ne devrait pas pouvoir en vendre ailleurs. Est-ce exact?

Mr. Nygren: That is correct.

The Chairman: I would assume that you have no difficulty with harmonization if it goes the other way; if you harmonize to whatever institution has the broadest possible powers. That is to say, if you take jurisdictions where certain things are currently not allowed to happen, and allow them to happen.

Mr. Nygren: You have to look at the bigger picture, and you are right in many respects. We look at it, and we consider what we have been able to achieve in British Columbia. If you look at all the strengths of the regulatory environments where there has been phenomenal enabling legislation — such as Quebec and Saskatchewan — you will see a very strong credit union system. That is why it is important for us not to be regulated to the lowest common denominator.

The Chairman: Harmonization is not your problem — the lowest common denominator is your problem?

Mr. Nygren: In many respects that is probably true. We have found that that is not what normally happens with harmonization, however. It goes to the lowest common denominator.

The Chairman: This committee would absolutely agree with you that we do not want to outlaw cross-selling, or what we have usually called "bundling various services at a discounted price." On the other hand, coercive tied selling is obviously something that has to be banned. Along with regulators and public-policy makers, this committee has been struggling with the problem of how to prevent one without preventing the other.

A witness who appeared before us this morning used an intriguing and descriptive phrase when talking about implicit tied selling. That witness had been a commissioner on the British Columbia Task Force on Bank Mergers. Implicit tied selling was described as not coercive, in that it does not say "you do not get this loan if you do not buy this insurance policy," but it was gently suggested to you that it might be a good idea if you bought this insurance policy. It is hard to argue that it is coercive, but there is clearly an implicit element.

Thousands of transactions take place every day across the country. When do you draw that fine line? That is, how do you choose between giving people the advantages of bundling, or what you call cross selling, and not putting them in a coercive position on tied selling? Apart from saying "thou shalt not," how can you really do that in a public marketplace?

Mr. Richard Thomas, Vice-President, Government Relations and Corporate Secretary, Credit Union Central of British Columbia: That is a good point, senator, and a very difficult issue. In British Columbia we have been dealing with this issue for over 20 years. How do you respond to the implicit coercion argument? It is a bit like, the "have you quit beating your spouse?" argument. It is like punching smoke.

M. Nygren: C'est exact.

Le président: Je présume que vous ne verriez aucun inconvénient à l'harmonisation si elle se faisait dans l'autre sens; s'il y avait harmonisation avec l'institution qui a les plus vastes pouvoirs possibles. En d'autres mots, si certaines activités pouvaient être permises là où elles ne le sont pas actuellement.

M. Nygren: Il faut regarder l'ensemble du tableau et vous avez raison à bien des égards. Nous l'avons passé en revue et nous avons essayé de voir nos réalisations en Colombie-Britannique. Si vous examinez le contexte réglementaire dans lequel des lois habilitantes ont été adoptées — je pense, par exemple, au Québec et à la Saskatchewan — vous verrez que les coopératives de crédit y sont très fortes. C'est pourquoi il est important pour nous que la réglementation ne se fasse pas en fonction du plus petit dénominateur commun.

Le président: Ce n'est donc pas l'harmonisation qui pose un problème pour vous — c'est le plus petit dénominateur commun?

M. Nygren: C'est probablement vrai à bien des points de vue. Nous avons constaté que ce n'est pas ce qui arrive habituellement, toutefois, lorsqu'il y a harmonisation. Elle se fait dans le sens du plus petit dénominateur commun.

Le président: Le comité serait tout à fait d'accord avec vous pour dire qu'il ne faudrait pas interdire l'interdistribution, c'est-à-dire la vente réciproque de différents services à prix réduit. Par contre, les ventes liées avec coercition sont de toute évidence une chose qu'il faudrait interdire. Tout comme les organismes de réglementation et les responsables de l'élaboration des politiques gouvernementales, le comité se demande comment empêcher l'une sans empêcher l'autre.

Un témoin que nous avons entendu ce matin a utilisé une phrase intrigante qui en dit long lorsqu'il a parlé des ventes liées implicites. Ce témoin a fait partie du groupe de travail de la Colombie-Britannique sur les fusions de banques. Il a indiqué que les ventes liées implicites ne se faisaient pas par des moyens coercitifs en ce sens qu'on ne menace pas un client de ne pas lui accorder de prêt s'il n'achète pas de police d'assurance. On lui suggère gentiment que ce serait une bonne idée qu'il achète cette police d'assurance. Il est difficile de parler de coercition dans ce cas-là, mais elle est de toute évidence implicite.

Des milliers de transactions se font chaque jour au Canada. Où fixer la limite? Comment offrir aux gens les avantages de la vente réciproque, ou de ce que vous appelez l'interdistribution, sans les exposer à des ventes liées avec coercition? Quelles mesures prendre sur le marché, à part dire que c'est interdit?

M. Richard Thomas, vice-président, Relations gouvernementales, et secrétaire général, Credit Union Central of British Columbia: Vous avez raison, sénateur, c'est une question très difficile. Il y a plus de 20 ans que nous essayons de la régler en Colombie-Britannique. Que faire dans le cas de la coercition implicite? C'est un peu comme si on demandait à un homme s'il est toujours violent envers sa femme. C'est comme se battre contre des fantômes.

I would agree that one person may read a suggestion or an offer one way, and someone else may read it completely differently. All I can tell you is that, in the past 20 years, the regulator in this province has not had a complaint about credit unions engaging in insurance tied selling in that respect. There have been no complaints whatsoever about the way credit unions have engaged in retailing insurance through their subsidiaries that did not originate with someone who was tied into the insurance industry. It is an impossible argument to win.

The Chairman: You appreciate our frustration when we have people such as yourself saying there have been no examples. The Canadian Banking Ombudsman appeared before us this morning, and stated there had been two or three cases in the last year. Yet we have all this anecdotal evidence which would suggest that the opposite is happening. It is frustrating, because it is a problem, and we do not know how to solve it. That is why I asked the question.

Senator Callbeck: Following on with the issue of tied selling, you mentioned in your comments that you commend the federal government for having proclaimed the provisions in the Bank Act, which was done about a month ago. At least one witness has said that these provisions are not strong enough. What is your feeling on that?

Mr. Thomas: The legislation was only proclaimed a month ago, so it is hard to say. Again, the chairman raised the question of anecdotal evidence, and there clearly has been some in the popular press with regard to banks and their securities companies. It is a question of seeing how it works. I personally think that the wording is sufficient in the Bank Act. As with anything else, however, it is quite often not the legislation — it is the way in which it is interpreted and administered. The answer is to just give it some time.

Senator Callbeck: In the MacKay task force, there are certainly several recommendations that will greatly help credit unions. Are there any areas that were not covered, or any recommendations that you would have liked to have seen in the MacKay task force report?

Mr. Nygren: We worked very closely with them on that task force.

Senator Callbeck: My last question is on the credit union movement in Atlantic Canada. It is certainly not as strong as the movement in British Columbia. If the task force recommendations are implemented, do you see the movement in Atlantic Canada becoming as strong as it is in Western Canada?

Mr. Nygren: I cannot really talk about that, because I really do not know the culture and the values in Atlantic Canada. I do know that, if the legislative environment were to encourage the development of credit unions, and if the government were to positively back them by providing them with business, there is no reason why they would not prosper and flourish in Atlantic Canada.

Une personne peut interpréter une suggestion ou une offre d'une manière et quelqu'un d'autre tout à fait différemment. Tout ce que je peux vous dire, c'est que jamais au cours des 20 dernières années l'organisme de réglementation de notre province n'a reçu une plainte selon laquelle les coopératives de crédit se seraient livrées de cette manière à des ventes liées d'assurance. On ne s'est jamais plaint de la façon dont les coopératives de crédit vendaient de l'assurance au détail par l'intermédiaire de leurs filiales sans passer par quelqu'un de l'industrie des assurances. C'est un argument impossible à prouver.

Le président: Vous comprendrez notre frustration lorsque des gens comme vous nous disent qu'ils n'ont pas d'exemple à nous donner. L'ombudsman des banques a comparu devant nous ce matin et nous a dit qu'il y avait eu deux ou trois cas l'année dernière. Pourtant, vous avez toutes sortes d'anecdotes à nous raconter qui nous laissent croire le contraire. C'est frustrant, parce que ça pose un problème et nous ne savons pas comment le régler. C'est pourquoi je vous ai posé la question.

Le sénateur Callbeck: Pour en revenir à la question des ventes liées, vous avez dit dans votre exposé que vous félicitiez le gouvernement fédéral d'avoir modifié la Loi sur les banques, il y a à peu près un mois. Au moins un témoin nous a dit que les dispositions en question ne sont pas assez rigoureuses. Qu'en pensez-vous?

M. Thomas: La nouvelle loi a été promulguée il y a un mois seulement: c'est dont difficile à dire. Le président a parlé d'anecdotes et on en a certainement raconté dans la presse populaire au sujet des banques et de leurs opérations sur valeurs mobilières. Il faudra atteindre de voir ce qui va arriver. Je crois personnellement que le libellé de la Loi sur les banques est suffisant. Bien souvent, ce n'est pas la loi elle-même qui pose un problème — c'est la façon dont elle est interprétée et administrée. Je vous dirais donc qu'il faudra attendre de voir ce qui va arriver.

Le sénateur Callbeck: Il ne fait aucun doute que le rapport du groupe de travail MacKay contient plusieurs recommandations qui aideront grandement les coopératives de crédit. Y a-t-il des questions qui n'ont pas été abordées ou des recommandations que vous auriez aimé voir dans le rapport du groupe de travail?

M. Nygren: Nous avons travaillé en collaboration très étroite avec le groupe de travail.

Le sénateur Callbeck: Ma dernière question porte sur le mouvement des coopératives de crédit au Canada atlantique. Il n'est certainement pas aussi fort qu'en Colombie-Britannique. Si les recommandations du groupe de travail étaient adoptées, pensez-vous que le mouvement pourrait un jour être aussi populaire au Canada atlantique que dans l'Ouest du Canada?

M. Nygren: Je ne peux pas vraiment répondre à cette question, parce que je ne connais pas la culture ni les valeurs du Canada atlantique. Tout ce que je peux vous dire, c'est que si la loi encourageait le développement des coopératives de crédit et si le gouvernement les appuyait en les autorisant à offrir différents services, je ne vois pas pourquoi elles ne pourraient pas prospérer et s'épanouir au Canada atlantique.

Mr. Thomas: Although these numbers are relative, I believe I am correct in saying that the growth of the credit union system in Prince Edward Island last year exceeded the national growth in all the other provinces. It is working off a much smaller base, but the credit union system in the Maritimes, and in PEI in particular, had a particularly good year last year.

Senator Kroft: Your brief contains some interesting figures that show the reduction in the number of credit unions in British Columbia from 1961 to the present. I presume that took place through a number of mergers or consolidations of existing credit unions?

Mr. Nygren: The majority would have been through mergers, consolidations, and buy-sell agreements. Basically, the vast majority would have been done through the wills of the various boards of directors.

Senator Kroft: In today's climate, I wonder what we might learn from the industry's experiences. What were the consequences for cost, employment, and customer service in that type of active merger and consolidation environment? Is there anything that may be instructive to us in some of the questions that we have to face now?

Mr. Nygren: Speaking in general terms, because they are all somewhat different situations, operation costs generally have come down, while service levels have normally increased. In terms of the employment, I would assume that probably you would need fewer people, but I do not know the situation. In most of the situations of which I am aware, when mergers took place, they guaranteed their jobs, but not their employment.

Mr. Thomas: I am not sure you can draw a good parallel between credit union mergers over the last 30 years and the proposed bank mergers.

Senator Kroft: I am not taking the analogy too far.

Mr. Thomas: In most cases, those credit unions probably were not competing with each other. In many cases, the only institution in town merged with a larger one. This would not be a situation where two or three institutions within the same community came together and cut back on employment in that community.

Senator Kroft: The credit unions in British Columbia enjoy the privilege of selling life insurance and P and C. Can you give us some idea as to market shares in each of those areas?

Mr. Thomas: I could not. I do not know the market well enough to tell you that. It clearly varies from marketplace to marketplace. Pacific Savings in Victoria has a very strong, viable, and healthy insurance agency subsidiary and I believe it is one of the largest retailers of ICBC insurance in the City of Victoria. That would differ quite significantly across the province.

Mr. Nygren: I would say that we are probably one of the major retailers of insurance in the province, one of the major players.

M. Thomas: Ces chiffres sont relatifs, mais je crois que l'an dernier la croissance des coopératives de crédit à l'Île-du-Prince-Édouard a dépassé la croissance nationale dans toutes les autres provinces. Elles ont une clientèle beaucoup plus petite, mais les coopératives de crédit des Marîtimes, surtout de l'Île-du-Prince-Édouard, ont eu une année particulièrement bonne.

Le sénateur Kroft: Votre mémoire contient des chiffres intéressants qui montrent la diminution du nombre des coopératives de crédit en Colombie-Britannique depuis 1961. Est-ce qu'elle est attribuable à des fusions ou regroupements des coopératives de crédit existantes?

M. Nygren: Cette diminution est attribuable en grande partie à des fusions, des regroupements et des accords-ventes. Elle est attribuable dans la grande majorité des cas aux décisions prises par les différents conseils d'administration.

Le sénateur Kroft: Dans le climat actuel, je me demande quelles leçons nous pourrions tirer de l'expérience de l'industrie. Quelles ont été les répercussions de ces fusions et regroupements sur les coûts, l'emploi et le service à la clientèle? Y a-t-il quelque chose qui pourrait nous aider à répondre à certaines des questions avec lesquelles nous sommes actuellement aux prises?

M. Nygren: De manière générale, et je dis bien de manière générale parce que chaque cas est différent, les coûts de fonctionnement ont diminué tandis que les niveaux de services ont augmenté dans l'ensemble. Pour ce qui est de l'emploi, je suppose qu'on pourrait probablement s'en tirer avec moins de gens, mais je ne peux pas vraiment dire. Autant que je sache, dans la plupart des cas où il y a eu des fusions, des garanties d'emploi ont été données.

M. Thomas: Je ne suis pas certain qu'on puisse établir un parallèle entre les fusions de coopératives de crédit au cours des 30 dernières années et les fusions proposées des banques.

Le sénateur Kroft: Je n'allais pas pousser la comparaison aussi loin.

M. Thomas: Dans la plupart des cas, ces coopératives de crédit ne se faisaient probablement pas concurrence. Dans bien des cas, la seule institution d'une ville a fusionné avec une plus grosse. Ce n'est pas comme si deux ou trois institutions d'une même collectivité fusionnaient et que des emplois étaient supprimés dans cette collectivité.

Le sénateur Kroft: Les coopératives de crédit de la Colombie-Britannique peuvent vendre de l'assurance-vie et des assurances multirisques. Pouvez-vous nous donner une idée de la part du marché qu'elles détiennent dans chacun de ces secteurs?

M. Thomas: Non, je ne connais pas assez bien le marché pour pouvoir répondre à cette question. Tout dépend des cas évidemment. Pacific Savings à Victoria a une filiale d'assurance très forte, très rentable et très florissante et je pense que c'est l'un des plus gros détaillants d'assurance de l'ICBC dans la ville de Victoria. La situation est très différente d'une région à l'autre de la province.

M. Nygren: Je dirais que nous sommes probablement l'un des plus grands détaillants d'assurance dans la province, un des principaux joueurs.

Banques et commerce 34:81

Senator Kroft: You would be covering both life insurance and P and C product when you say that?

Mr. Nygren: I am not sure about the life insurance side.

Mr. Thomas: It would be mostly P and C.

The Chairman: Could you network that? In other words, can you use information gained from customers who are coming in for what I would call basic banking services, including a loan, to provide information as to who to target for insurance sales?

Mr. Thomas: Could we? Yes. Are we allowed to? No. There is a statutory prohibition on the use of that information. Even with the customer's written consent, we cannot use the information from one transaction in another transaction, if one of those two transactions is general insurance.

The Chairman: You can sell insurance in the branch, though?

Mr. Thomas: Credit unions that had and owned insurance agencies prior to 1988 have grandfathered locations.

The Chairman: That is a grandfathering problem. Perhaps we should say "grandparenting" these days, to be politically correct. Since 1988, someone who is not in the business cannot do it. Is that right?

Mr. Thomas: That is wrong. Anybody who was in the game before 1988 can sell insurance from a separate and distinct area of the branch

Mr. Nygren: Separate premises.

Mr. Thomas: Since 1988, we have been able to get into the game, but the insurance agency premises have to be separate and distinct from the "banking" operation of the credit union.

The Chairman: That condition is effectively the same condition that would apply to a bank under federal legislation?

Mr. Thomas: Yes. The question you have to ask yourself is: If this is such a horrendous crime, why do we have grandparenting? It does not appear to be a problem.

The Chairman: In other words, the institutions that were grandfathered have not managed to wipe out the P and C insurance brokers in their area, as we have been told from time to time?

Mr. Thomas: They have not.

The Chairman: I am sorry, Senator Kroft. I wanted to make sure I understood where the boundaries were.

Senator Kroft: I found that very helpful, Mr. Chairman. You have very clearly set out two scenarios as to the ways in which the credit unions might decide to go, and this decision-making struggle will be in the hearts and minds of each board as we go through these next few months.

Le sénateur Kroft: D'assurance-vie et d'assurances multirisques?

M. Nygren: Je ne suis pas certain dans le cas de l'assurance-vie.

M. Thomas: Nous vendons surtout des assurances multirisques.

Le président: Pourriez-vous avoir un réseau? Autrement dit, pourriez-vous utiliser l'information obtenue de clients qui viennent vous voir pour ce que j'appellerais des services bancaires de base, y compris un prêt, pour essayer de leur vendre de l'assurance?

M. Thomas: Pourrions-nous le faire? Oui. Sommes-nous autorisés à le faire? Non. La loi nous interdit d'utiliser cette information. Même avec le consentement écrit du client, nous ne pouvons pas l'utiliser pour passer d'une transaction à une autre, si l'une de ces transactions a trait à des assurances incendie, accidents, risques divers.

Le président: Vous pouvez cependant vendre de l'assurance dans vos succursales?

M. Thomas: Les coopératives de crédit qui étaient propriétaires de compagnies d'assurance avant 1988 jouissent de droits acquis.

Le président: C'est un problème de droits acquis. Depuis 1988, les établissements autres que les sociétés d'assurance ne peuvent pas en vendre. Est-ce exact?

M. Thomas: Non. Tous ceux qui vendaient de l'assurance avant 1988 peuvent en vendre dans un endroit différent de la succursale.

M. Nygren: Des locaux séparés.

M. Thomas: Depuis 1988, nous sommes autorisés à vendre de l'assurance, mais la compagnie doit occuper des locaux distincts de ceux des services «bancaires» de la coopérative de crédit.

Le président: Cette condition est en fait la même que celle qui s'appliquerait à une banque en vertu de la législation fédérale?

M. Thomas: Oui. La question que vous devez vous poser est la suivante: si c'est un crime si horrible, pourquoi avons-nous des droits acquis? Ça ne semble pas poser de problème.

Le président: Autrement dit, les institutions qui jouissent de droits acquis n'ont pas réussi à écraser les courtiers en assurances multirisques de leur région, comme on nous l'a dit maintes et maintes fois?

M. Thomas: Non.

Le président: Je suis désolé, sénateur Kroft. Je voulais être sûr de bien comprendre où les limites ont été fixées.

Le sénateur Kroft: J'ai trouvé votre intervention très utile, monsieur le président. Vous avez très clairement défini deux scénarios pour lesquels les coopératives de crédit pourraient opter et c'est la décision avec laquelle chaque conseil d'administration sera aux prises dans les mois à venir.

One option, as you said, is to maintain their independent character. The other is to be prepared to move in the direction of a larger national institution.

Mr. Nygren: That is right, and there is a major discussion in our system of how we go. There are a number of credit unions that say they want to remain as credit unions; they feel that, if they enhance what they are doing now, work more closely together, cooperate with each other, and develop more products cooperatively, they can survive and prosper. Autonomy is very important to them, as is their community.

The other school of thinking — and there is no right or wrong answer — says that they would like to become a national financial organization. They believe that they can put their volumes and numbers together, still work as a cooperative at the community level, and yet become more efficient. There are two schools of thought.

Senator Kroft: Based on the presentation that we had this morning, it seems that each school of thought would be big enough to allow it to do what it wished to do. That is, there should be enough critical mass to allow the group that wants to go into the national format to do so, without needing everyone else. In other words, if the others like the local option, they could probably choose it.

Mr. Nygren: We are looking at the various business case analyses right now. It would appear that a business case can be made for each option, and that each is workable, subject to working out the fine details of the operation and the links between the two of them, and then the links between the wholesale provider. Obviously, that has not been worked out. The legislative environment under which all of them will operate has not been clarified. We feel there is an opportunity for both of them to be successful, otherwise we would not pursue it.

Senator Kroft: Does the task force report contain enough positive proposals and incentives to encourage the national scenario, or are there specific things that you still feel you would need?

Mr. Nygren: At this point, the legislation still has to be reviewed. In principle, the system certainly supports the development of a national cooperative bank, but in terms of the legislation, what it does, and how it works together — that still has to be worked out.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I come from the province of Quebec where Mouvement Desjardins is probably the institution with the largest share of the market.

Last year, Mouvement Desjardins laid off some 2,000 employees. One of the reasons given was the development of new technologies, including I suppose automated teller machines and various services that can be offered through telemarketing.

Une solution, comme vous l'avez dit, consisterait pour les coopératives de crédit à conserver leur indépendance. L'autre serait d'aller dans le sens d'une institution nationale plus grosse.

M. Nygren: C'est exact et la discussion va bon train quant à l'orientation que nous allons nous donner. Il y a un certain nombre de coopératives de crédit qui veulent demeurer des coopératives de crédit; elles croient pouvoir survivre et prospérer si elles apportent des améliorations, travaillent en plus étroite collaboration, coopèrent davantage entre elles et développent plus de produits ensemble. L'autonomie compte beaucoup pour elles, tout comme leur collectivité.

L'autre école de pensée — et il n'y a pas de bonne ou mauvaise réponse — voudrait qu'il y ait une organisation financière nationale. Ces coopératives croient pouvoir unir leurs forces, continuer à travailler comme des coopératives à l'échelle communautaire et pourtant devenir plus efficaces. Il y a deux écoles de pensée.

Le sénateur Kroft: D'après les témoignages que nous avons entendus ce matin, il semblerait que chaque école de pensée soit assez grande pour pouvoir faire ce qu'elle souhaite. Ce que je veux dire, c'est que les coopératives de crédit qui souhaitent former une association nationale devraient pouvoir le faire sans l'aide de tout le monde. Celles qui préféreraient conserver un caractère local pourraient probablement le faire aussi.

M. Nygren: Nous procédons actuellement à des analyses de rentabilisation. Il semblerait que chacune des options soit rentable et réalisable, à la condition de régler tous les détails et de définir les liens qui existeraient entre les deux de même que les liens avec l'organisation de gros. De toute évidence, ça n'a pas encore été fait. Le contexte réglementaire dans lequel les coopératives évolueront toutes n'a pas été précisé. Nous avons l'impression que ces deux options pourraient être couronnées de succès, sinon nous abandonnerions la partie.

Le sénateur Kroft: Le rapport du groupe de travail renferme-t-il des propositions et des incitatifs qui sont de nature à encourager la création d'une organisation nationale, ou d'autres solutions s'imposent-elles selon vous?

M. Nygren: Il faut revoir la loi. En principe, il pourrait y avoir création d'une coopérative nationale, mais reste à savoir comment la loi va s'appliquer.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je suis de la province de Québec, et le Mouvement Desjardins est l'institution qui a probablement la plus large part du marché au Québec.

L'an dernier, le Mouvement Desjardins a fait quelque 2 000 mises à pieds. L'une des raisons que le Mouvement Desjardins a invoquées était l'implantation des nouvelles technologies, et je suppose que parmi ces technologies, il y a les guichets automatiques et divers services qui peuvent être offerts par les services de télémarketing.

This morning, Minister Waddell told us about his serious concerns regarding the mergers of the large banks which could lead to branch closings and massive layoffs. Are your members concerned with potential closings and has your organization in its efforts to modernize its facilities laid people off in the year preceding this meeting?

[English]

Mr. Nygren: In terms of the experience in British Columbia, we have been able to modernize ourselves. With the mergers, we have been able to get into additional businesses. For example, we are now in the brokerage and mutual fund business, as well as in insurance. We have added hundreds of people, and have not had any layoffs. We have been able to restructure ourselves to cut our costs.

Employment or jobs may be lost in a particular sector, but we have been able to expand the number of people working in the credit union system in the past number of years. This is because of the additional businesses that we have been able to get into because of our restructuring. Technology has eliminated jobs in certain areas, but it has allowed us to get into additional businesses, and that has allowed us to hire far more jobs than we have had to eliminate.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Are your clients worrying at the local level? Have some of your members said that they would become prisoners as you might be the only financial institution in some regions? If banks decided to close some branches following the mergers, would your members feel trapped if there was no one else they could turn to for financing?

Have you heard concerns from your clients across the province where you operate?

[English]

Mr. Nygren: We have not had that in the credit union system, mainly because we are in 28 locations where the only financial organization is a credit union. In many of those, we moved in after the banks moved out.

To be very frank, a number of credit unions expressed concern about possible layoffs. We also have that concern, because credit unions are an integral part of their communities. They are only as strong as their communities — they live and die by their communities — so it is not in their best interests to reduce their employment and restructure themselves so as to provide poor services. Our challenge has been, and remains, to maintain our employment levels. If our employees cannot have the jobs they previously did, at least we have new functions that we are able to develop.

Ce matin, le ministre Waddell nous a parlé de sa grande préoccupation quant à la fusion des grandes banques, qui pourrait entraîner la fermeture de succursales et de nombreuses mises à pied. Vos membres s'inquiètent-ils de la possibilité de ces fermetures et est-ce que votre organisation, en procédant à la modernisation de ces installations, a effectué des mises à pied dans l'année qui a précédé cette rencontre?

[Traduction]

M. Nygren: Nous avons pu moderniser nos installations en Colombie-Britannique. Grâce aux fusions, nous avons pu élargir la gamme de nos activités. Par exemple, nous offrons maintenant des services de courtage et des fonds communs de placement en plus de vendre de l'assurance. Nous comptons des centaines d'employés de plus et nous n'avons pas été obligés de faire des mises à pied. Nous avons pu nous restructurer de manière à réduire nos coûts.

Il se peut que des emplois aient disparu dans un secteur en particulier, mais le nombre des employés des coopératives de crédit a augmenté au cours des dernières années. C'est en raison des services supplémentaires que nous avons pu commencer à offrir grâce à notre restructuration. La technologie a éliminé des emplois dans certains secteurs, mais elle nous a permis de nous diversifier de sorte que nous avons créé plus d'emplois que nous avons dû en éliminer.

[Francais]

Le sénateur Hervieux-Payette: Vos clients sont-ils inquiets au niveau local? Avez-vous reçu des remarques de la part de vos membres vous disant qu'ils vont devenir vos prisonniers puisqu'il peut arriver que vous soyiez, dans certaines régions, la seule institution financière? Si les banques décidaient de fermer des succursales à la suite de ces fusions, vos gens se sentiraient-ils prisonniers et n'auraient-ils qu'une porte d'entrée pour obtenir du financement?

Avez-vous entendu, à travers la province où vous effectuez des opérations, des inquiétudes de la part de vos clients?

[Traduction]

M. Nygren: Nos clients n'ont pas l'air de s'inquiéter, surtout parce que nous sommes la seule institution financière dans 28 localités. Dans bien des cas, nous nous y sommes implantés après le départ des banques.

À dire vrai, un certain nombre de coopératives de crédit ont exprimé leurs inquiétudes au sujet d'éventuelles mises à pied. Cela nous préoccupe nous aussi parce que les coopératives de crédit font partie intégrante de leurs collectivités. Ce sont les collectivités qui font leur force — elles en ont besoin pour survivre — de sorte qu'il n'est pas dans leur intérêt de faire des mises à pied et de se restructurer pour finir par offrir une piètre qualité de service. Notre défi a toujours été de maintenir nos niveaux d'emplois. Si nos employés ne peuvent pas conserver les emplois qu'ils occupaient auparavant, nous pouvons au moins leur confier de nouvelles fonctions.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: One of the suggestions, and I do not know if you have already initiated this process, would be a partnership with the Canada Post Corporation, that is to say that you could share office spaces with local post offices to offer your services. If this was possible all across the province, would you be willing to prepare a bid to operate inside post offices not to have to incur major costs for the opening of a new branch?

[English]

Mr. Nygren: We have certainly looked at all options. They have discussed it with us — whether it is Canada Post or a business development bank. There are certainly options, and we are open to all alliances that would allow us to deliver our services more efficiently and reduce the cost to our membership.

Using one or two locations for a variety of different purposes would make sense. We are certainly open to that, and we are working very closely with the various parties in a number of those areas.

Senator Kelleher: If the credit unions were to be allowed into the banking business in a formal way, it would require new legislation. Knowing the government — any government — this could take a little while. I do not want to be political here, but I do have a concern about timing.

If the federal government were to permit the mergers, do you feel that the merged banks should not be allowed to go into operation until after your legislation is in place? What is your preference in this scenario?

Mr. Nygren: Senator, are you talking about legislation to create a national community bank?

Senator Kelleher: Yes.

Mr. Nygren: We are presently analyzing the legislation, along with the business cases that have been developed, to see whether the legislation works. We are certainly looking at where the issues are, and considering where there may be some constraints. After we have analyzed that — and hopefully we will have input from our credit union delegates — we will be in a better position to know what the legislation involves, what the impediments are, and how we deal with that.

Senator Kelleher: Perhaps my question is not clear enough. My concern is that such legislation does not pass through Parliament overnight, as you well know. It could take a year or two to pass legislation allowing credit unions into the banking business.

As a separate issue, the government also has the proposed bank mergers. If the mergers were approved, should those four banks be allowed to get on with their merger plans prior to the passage of legislation permitting the credit unions to go into the banking business?

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: L'une des suggestions, et je ne sais pas si vous avez déjà entamé ce processus, c'est un partenariat que vous pourriez établir avec la Société canadienne des postes, c'est-à-dire que vous pourriez partager un espace de travail avec des bureaux de postes locaux pour offrir vos services. Si cette ouverture se faisait sur une base générale dans la province, votre mouvement serait-il intéressé à préparer une soumission pour opérer dans des bureaux de postes, afin de ne pas avoir à défrayer des coûts importants pour l'ouverture d'une nouvelle succursale?

[Traduction]

M. Nygren: Nous avons certes examiné toutes les options. Il en a été question — qu'il s'agisse de la Société canadienne des postes ou d'une banque de développement. Il y a toutes sortes de solutions et nous sommes ouverts à toutes les suggestions de partenariat qui nous permettraient d'offrir nos services plus efficacement et de réduire les coûts pour nos membres.

Il semblerait logique de partager des locaux pour différentes raisons. Nous ne trouvons rien à redire à cette idée et nous travaillons en collaboration étroite avec les diverses parties dans un certain nombre de ces secteurs.

Le sénateur Kelleher: Si les coopératives de crédit étaient officiellement autorisées à offrir des services bancaires, il faudrait une nouvelle loi. Connaissant le gouvernement — n'importe quel gouvernement — cela pourrait prendre un certain temps. Je ne veux pas faire de politique ici, mais ça me préoccupe.

Si le gouvernement fédéral autorisait les fusions, pensez-vous qu'il faudrait attendre l'adoption d'une nouvelle loi avant que les banques fusionnées puissent démarrer? Quelle serait votre préférence?

M. Nygren: Monsieur le sénateur, voulez-vous parler d'une loi qui porterait création d'une banque communautaire nationale?

Le sénateur Kelleher: Oui.

M. Nygren: Nous examinons actuellement la loi, ainsi que les analyses de rentabilisation qui ont été faites, pour voir si la loi fonctionne. Nous essayons de voir quels sont les problèmes et nous vous demandons s'il y aurait certaines contraintes. Lorsque nous aurons terminé notre analyse — à laquelle participeront, nous l'espérons, nos délégués des coopératives de crédit — nous saurons mieux ce que la loi comporte, quels sont les obstacles et ce que nous pouvons faire.

Le sénateur Kelleher: Ma question n'était peut-être pas assez claire. Ce qui m'inquiète, c'est que le Parlement ne peut pas adopter une loi du jour au lendemain, comme vous le savez bien. Il pourrait falloir un an ou deux pour adopter une loi autorisant les coopératives de crédit à offrir des services bancaires.

Le gouvernement doit aussi, et c'est une question distincte, s'occuper de la proposition de fusion des banques. Si les fusions étaient approuvées, les quatre banques visées devraient-elles pouvoir mettre leurs plans de fusion à exécution avant l'adoption d'une loi autorisant les coopératives de crédit à offrir des services bancaires?

Mr. Nygren: It would be difficult for us to accept that at this point.

Senator Kelleher: What would you prefer?

Mr. Nygren: It is a pretty broad question, because it would depend on the terms and conditions of the mergers. It would be difficult for us to have the banks merge and become a major powerhouse, while we were left in limbo. I think that would be difficult for us to accept, and it probably would be unsatisfactory.

Senator Kelleher: That is what I wanted to hear.

I notice that you are a director of the Canadian Payments Association. There is much discussion on this topic in the MacKay report, and we have also been hearing a lot about it. As you know, different organizations want access to the CPA. The committee would very much like to hear what you think of the MacKay recommendations on this, as well as your own thoughts on broadening access to the CPA.

Mr. Nygren: I agree with the MacKay commission. The board of the Canadian Payments Association has never had a problem with additional access. The question is under what terms and conditions that access will be allowed. It is not under equal terms and conditions; it is under equitable terms and conditions. The responsibility that we have as a board is prudential.

I am speaking as an individual board member now, because you asked for my own personal opinion. My concern is that organizations entering the payments system should be somewhat regulated. There has to be some liquidity backup to ensure that you can honour your payments at the end of the day.

The board is currently dealing with two issues. Has the committee heard from Bob Hammond on this issue?

The Chairman: Yes. The president and the chairman of the board of the CPA appeared before us.

Mr. Nygren: The two areas we are looking at are access and corporate governance — how this is to be governed. Presently we have a board of 11, and that was set up in 1979. We have directors from five major banks and five independents, including the credit unions, Alberta Treasury branches, and trust companies. The banks are now buying up the trust companies, so there is really only the credit union system left. There are five directors from the banks, and five from the non-banks, and the Bank of Canada is the Chair. In other words, the Bank of Canada is the controlling body in this.

With the way the financial services industry has changed, along with the dissolution of the trust companies and the various ways that the business has evolved, we are looking at the whole area of corporate governance. For us, a critical area is whether or not we get independent directors, how many we get, and where the consumers' associations, the merchants' associations, or the brokerage and mutual fund industries fit into this.

M. Nygren: Ce serait difficile à accepter pour nous.

Le sénateur Kelleher: Que préféreriez-vous?

M. Nygren: C'est une question assez vaste, parce que tout dépendrait des conditions des fusions. Ce serait difficile pour nous si les banques fusionnaient et devenaient un supermarché financier tandis que nous tomberions dans l'oubli. Ce serait difficile pour nous à accepter et ce serait probablement insatisfaisant.

Le sénateur Kelleher: C'est ce que je voulais entendre.

J'ai remarqué que vous faites partie du conseil d'administration de l'Association canadienne des paiements. Il en est beaucoup question dans le rapport MacKay et nous en avons également beaucoup entendu parler. Comme vous le savez, différentes organisations veulent avoir accès à l'ACP. Le comité aimerait beaucoup savoir ce que vous pensez des recommandations MacKay à ce sujet et avoir vos vues sur l'élargissement de l'accès à l'Association canadienne des paiements.

M. Nygren: Je suis d'accord avec la commission MacKay. Le conseil de l'Association canadienne des paiements n'a jamais rien eu contre un plus grand accès. La question est de savoir à quelles conditions cet accès sera autorisé: pas à des conditions égales, mais à des conditions équitables. Nous avons la responsabilité à titre de conseil d'appliquer des règles de prudence.

Je vous parle à titre de membre individuel du conseil pour le moment, parce que vous m'avez demandé mon avis personnel. Je considère que les organisations qui ont accès au système de paiement devraient être réglementées. Elles doivent avoir les liquidités voulues pour accepter les paiements.

Le conseil se penche actuellement sur deux questions. Le comité a-t-il entendu le témoignage de Bob Hammond à ce sujet?

Le président: Oui. Le président et le président du conseil d'administration de l'Association canadienne des paiements ont comparu devant nous.

M. Nygren: Les deux questions que nous examinons sont celles de l'accès et du gouvernement d'entreprise — comment il faut gouverner. À l'heure actuelle, le conseil d'administration se compose de 11 membres, et ce depuis 1979. Nous avons des administrateurs de cinq grandes banques et cinq administrateurs indépendants qui représentent notamment les coopératives de crédit, les succursales du Trésor de l'Alberta et les sociétés de fiducie. Les banques sont en train d'acheter les sociétés de fiducie de sorte qu'il ne reste plus que les coopératives de crédit. Il y a cinq administrateurs des banques et cinq d'institutions autres que les banques, et la Banque du Canada fait fonction de président. Autrement dit, c'est la Banque du Canada qui chapeaute cet organisme.

Ce sont les changements dans le secteur des services financiers, la dissolution des sociétés de fiducie et les diverses façons dont les affaires ont évolué qui nous ont amenés à nous pencher sur toute la question du gouvernement d'entreprise. Pour nous, il est essentiel de savoir si nous aurons ou non des administrateurs indépendants, combien nous en aurons et où dans tout ça se situent les associations de consommateurs, les associations de

They all want access to the Canadian Payments Association. I do not have a problem with that, as long as we can set up some rules and regulations, and some prudence so that they are able to honour their commitments. There has to be some regulation involved, or some regulatory authority that oversees them, at least on the clearing side of things.

Senator Kelleher: I believe there are some people who are looking for access to the system, but who are, at this time, outside of any regulatory regime. Is that correct?

Mr. Nygren: I am not sure what type of regulatory regime we would like to see. We are talking of finance now. All we are saying is some safety measures have to be put in place to balance those who basically take responsibility for the payments side of it. Yes, I agree with the MacKay task force and I agree with opening up the system, however.

The Chairman: I wonder if I could take you back to insurance. In those communities in which P and C companies were grandfathered — that is, they were selling P and C in the branches prior to 1988 — are there half a dozen or a dozen?

Mr. Thomas: I would suggest that of the 36 that now own agencies, it is probably closer to 24 or 26.

The Chairman: Of the half dozen largest, what share of the market do they have in their local communities?

I ask that question because we are typically told that, if that were allowed to happen, the deposit-taking institutions would immediately dominate the market. We have evidence from the caisses populaires in Quebec that they only have 11 per cent of the market after 10 years of trying. I would like to know whether the evidence here is the same, or whether the dire predictions we often hear from P and C brokers are correct. I would like to look at your data.

Mr. Thomas: If it is available, we will provide it. VanCity, our largest credit union, covers an area from here to Chilliwack, and I am not quite sure how we would necessarily measure it.

Mr. Nygren: We can measure it by institution.

The Chairman: Do you sell life insurance?

Mr. Thomas: Some credit unions do sell it through their insurance agencies, yes.

The Chairman: They act as brokers for some particular life insurance company?

Mr. Nygren: Yes. They do not underwrite it themselves. They are brokers for it.

The Chairman: And the Co-operators Insurance Company, with which the credit union generally has an affiliation, just sells property and casualty. Is that right?

marchands ou les maisons de courtage et les sociétés de fonds mutuels.

Ils veulent tous avoir accès à l'Association canadienne des paiements. Je n'y vois pas d'inconvénient, dans la mesure où nous pouvons établir certaines règles et certains règlements et faire preuve de prudence pour qu'ils puissent respecter leurs engagements. Il doit y avoir des règlements ou exister un organisme de réglementation du moins pour ce qui est de la compensation.

Le sénateur Kelleher: Je crois savoir que certaines personnes qui cherchent à avoir accès au système se trouvent pour le moment en dehors du régime de réglementation. Est-ce exact?

M. Nygren: Je ne sais pas au juste quel type de régime réglementaire nous aimerions avoir. Nous parlons de finances pour le moment. Tout ce que nous disons, c'est qu'il faut qu'il y ait des mesures de sécurité en place pour la protection de ceux qui assument la responsabilité des paiements. Je suis cependant d'accord avec le groupe de travail MacKay et je suis en faveur de l'ouverture du système.

Le président: Je me demandais si nous pouvions revenir à l'assurance. Combien de compagnies d'assurances multirisques se sont vu accorder des droits acquis — c'est-à-dire qui vendaient des assurances multirisques dans les succursales avant 1988 — cinq ou six ou une dizaine?

M. Thomas: Je dirais que le chiffre se rapproche davantage de 24 ou 26 parmi les 36 institutions qui sont maintenant propriétaires de compagnies d'assurance.

Le président: Quel pourcentage du marché les cinq ou six plus grosses détiennent-elles dans leurs collectivités locales?

Je vous pose la question parce qu'on n'arrête pas de nous dire que si les institutions de dépôts étaient autorisées à vendre de l'assurance, elles domineraient immédiatement le marché. Nous avons la preuve que les caisses populaires du Québec ne détiennent que 11 p. 100 du marché après dix années d'efforts. J'aimerais que vous me disiez si vous êtes d'accord ou si les sombres prédictions des courtiers d'assurances multirisques sont exactes. J'aimerais jeter un coup d'oeil sur vos données.

M. Thomas: Si nous en avons, nous vous les fournirons. Le territoire de VanCity, notre plus grosse coopérative de crédit, va d'ici à Chilliwack et je ne sais pas au juste comment nous pourrions mesurer sa part du marché.

M. Nygren: Nous pouvons procéder par institution.

Le président: Vendez-vous de l'assurance-vie?

M. Thomas: Oui, certaines coopératives de crédit en vendent par l'entremise de leurs compagnies d'assurance.

Le président: Elles font fonction de courtiers pour des compagnies d'assurance-vie?

M. Nygren: Oui. Elles ne sont pas elles-mêmes assureurs. Ce sont des courtiers.

Le président: Et la Compagnie d'assurance Co-operators, à qui les coopératives de crédit en général sont affiliées, ne vend que de l'assurance de choses et de l'assurance-risques divers. Est-ce exact?

Mr. Nygren: No, they sell life insurance.

The Chairman: Their products are not sold through your credit unions?

Mr. Nygren: Yes, they are.

The Chairman: When you say only some credit unions sell life insurance, is that because they have opted not to, or because they are legislatively barred from doing so?

Mr. Thomas: It is by choice.

The Chairman: So they could sell life insurance?

Mr. Nygren: Yes.

The Chairman: I am sorry to be so detailed here, but it matters to us in the broader picture. Can those institutions that sell life insurance do so in the branches, or is it like property and casualty, which has to be sold from separate premises?

Mr. Thomas: All the insurance is sold through the insurance agency subsidiary. If it is grandparented in, it is sold on the premises, otherwise it is sold within the insurance agency subsidiary. The credit union itself has no legal ability to sell P or C or life.

The Chairman: The credit union cannot pass information about this aspect. That is, they cannot pass along information to customers who go in for either life insurance or P and C. Is that right?

Mr. Thomas: With a customer's written consent, information can be passed between the credit union and the agency in respect of life insurance.

The Chairman: But not P and C?

Mr. Thomas: Not P and C, no.

The Chairman: Have you ever had the argument made that a customer felt implicitly pressured, as opposed to openly coerced, into granting that approval?

Mr. Thomas: As I said earlier, as far as I am aware, the only complaints to the regulatory authority in this province in the last 20 years have originated with somebody who was somehow tied to the insurance brokerage industry. Five years ago I could have counted the complaints on one hand. I do not know what the current number is.

The Chairman: Can you lease cars?

Mr. Thomas: Yes.

The Chairman: Are credit unions generally in the leasing business?

Mr. Thomas: Nor generally, no. A number are involved in leasing, but it is not something that credit unions have generally picked up.

M. Nygren: Non, elle vend de l'assurance-vie.

Le président: Elle ne vend pas ses produits par l'entremise de vos coopératives de crédit?

M. Nygren: Oui.

Le président: Lorsque vous dites que seulement certaines coopératives de crédit vendent de l'assurance-vie, est-ce que parce que les autres ont choisi de ne pas en vendre ou parce que la loi le leur interdit?

M. Thomas: C'est par choix.

Le président: Donc, elles pourraient vendre de l'assurance-vie?

M. Nygren: Oui.

Le président: Je suis désolé de vous demander autant de détails, mais c'est important pour nous pour avoir une meilleure idée du tableau d'ensemble. Les institutions qui vendent de l'assurance-vie peuvent-elles en vendre dans leurs succursales ou est-ce comme les assurances multirisques qui doivent être vendues dans des locaux différents?

M. Thomas: Toute l'assurance est vendue par l'intermédiaire de la filiale de la compagnie d'assurance. S'il y a des droits acquis, l'assurance peut être vendue sur les lieux, autrement elle doit l'être dans les locaux de la filiale de la compagnie d'assurance. La coopérative de crédit elle-même ne peut pas selon la loi vendre des assurances multirisques ni de l'assurance-vie.

Le président: Est-ce que j'ai raison de penser que la coopérative de crédit n'a pas le droit de divulguer de l'information aux clients qui achètent soit de l'assurance-vie soit des assurances multirisques. Est-ce exact?

M. Thomas: Avec le consentement écrit d'un client, l'information peut être transmise entre la coopérative de crédit et la compagnie en ce qui concerne l'assurance-vie.

Le président: Mais pas les assurances multirisques?

M. Thomas: Non, yous avez raison.

Le président: Avez-vous déjà entendu l'argument selon lequel un client s'était senti implicitement obligé, par opposition à ouvertement contraint, à donner son approbation?

M. Thomas: Comme je l'ai dit tout à l'heure, autant que je sache, les seules plaintes à l'organisme de réglementation de la province au cours des 20 dernières années provenaient de quelqu'un qui avait en quelque sorte des liens avec le milieu des courtiers d'assurances. Il y a cinq ans, j'aurais pu compter les plaintes sur les doigts de la main. Je ne sais pas quel en serait le nombre exact aujourd'hui.

Le président: Vous occupez-vous de crédit-bail automobile?

M. Thomas: Oui.

Le président: Les coopératives de crédit en général offrent-elles du crédit-bail?

M. Thomas: Pas en général. Non. Un certain nombre d'entre elles s'occupent de crédit-bail, mais ce n'est pas un service qu'elles offrent généralement.

The Chairman: To the best of your knowledge, has this had any disruptive impact on the car leasing market in those communities where credit unions do lease cars?

Mr. Thomas: Not to my knowledge.

Mr. Nygren: Not that we are aware of.

The Chairman: No significant complaints from automobile dealers in those areas?

Mr. Thomas: I am not aware of any.

The Chairman: What percentage of the deposit-taking business in British Columbia does the credit union movement have?

Mr. Nygren: It is hard to answer that specifically, but I can give you some examples. Let us start with the asset side of it—residential mortgages. About one of every four mortgages is written on a credit union.

The Chairman: In other words, 25 per cent.

Mr. Nygren: About 31 per cent of the RRSP business is done through the credit union system. General deposits and other demand deposits are about 22 per cent. There are different percentages for different products.

The Chairman: I want to see if I can draw a conclusion from all your answers. If you do not agree with me, please say so. That is important. You are clearly a major player.

Mr. Nygren: We are the largest financial network in the province.

The Chairman: You are the single biggest player, because nobody is up around 25 per cent. So the single biggest player is able to sell life insurance, lease cars, and sell P and C. It has not resulted in the collapse of the automobile leasing market, the property and casualty broker market, or the life insurance broker market. Nor has it resulted in a significant number of complaints that you should not have those powers. Is that a fair summary?

Mr. Nygren: That is correct.

The Chairman: You can understand why I am asking these questions. This is 100 per cent at odds with every piece of testimony we get from the automobile industry and the brokerage industry. What you are telling me is we have a living proof market that has been around for a decade, and so I presume that that evidence ought to be worth something.

Mr. Thomas: It is a question of scale. Clearly, with the system in British Columbia taken altogether as \$21 billion, the four or five biggest banks are all over \$200 billion. If they were to be involved in that market, my guess is they would probably make a bigger splash in the pond than we have done. Your summary is correct.

The Chairman: Our next witnesses are from the Fraser Institute.

Le président: À votre connaissance, cela a-t-il eu une incidence négative sur le marché du crédit-bail automobile dans les collectivités où les coopératives de crédit s'occupent de crédit-bail automobile?

M. Thomas: Pas à ma connaissance.

M. Nygren: Pas autant que nous sachions.

Le président: Il n'y a donc pas eu de plainte de concessionnaires automobiles dans ces régions?

M. Thomas: Pas à ma connaissance.

Le président: Quel pourcentage des dépôts les coopératives de crédit détiennent-elles en Colombie-Britannique?

M. Nygren: Il est difficile de répondre à cette question avec précision, mais je peux vous donner certains exemples. Commençons par les actifs — les hypothèques résidentielles, par exemple. Environ une hypothèque sur quatre est accordée par une coopérative de crédit.

Le président: Autrement dit, 25 p. 100.

M. Nygren: À peu près 31 p. 100 des REER sont achetés auprès de coopératives de crédit. Elles détiennent environ 22 p. 100 des dépôts généraux et d'autres dépôts à vue. Les pourcentages varient en fonction des produits.

Le président: J'essaie de voir si je peux tirer une conclusion de toutes vos réponses. Si vous n'êtes pas d'accord avec moi, veuillez le dire. C'est important. Vous êtes de toute évidence un joueur important.

M. Nygren: Nous représentons le plus gros réseau financier de la province.

Le président: Vous êtes le joueur le plus important parce que personne d'autre ne s'approche de 25 p. 100. Donc, le plus gros joueur peut vendre de l'assurance-vie, s'occuper de crédit-bail automobile et vendre des assurances multirisques. Cela n'a pas entraîné l'effondrement du marché du crédit-bail automobile, du marché du courtage d'assurances multirisques ni du marché du courtage d'assurance-vie. Il n'y a pas grand monde non plus qui s'est plaint de ce que vous ne devriez pas pouvoir le faire. Est-ce un résumé juste?

M. Nygren: Oui.

Le président: Vous pouvez comprendre pourquoi je vous pose ces questions. Votre témoignage contredit en tous points celui de l'industrie automobile et de l'industrie du courtage. Vous avez dix années d'expérience de ce marché et je dois en conclure que votre témoignage doit bien valoir quelque chose.

M. Thomas: C'est une question d'échelle. Nos avoirs en Colombie-Britannique s'élèvent au total à 21 milliards de dollars tandis que ceux des cinq plus grandes banques sont supérieurs à 200 milliards de dollars. Si elles pouvaient accaparer une part de ce marché, j'imagine qu'elles feraient probablement un plus gros plouf que nous dans l'eau. Votre résumé est exact.

Le président: Nous entendrons maintenant des témoins de l'Institut Fraser.

Mr. Jason Clemens, Policy Analyst: Honourable senators, our presentation will be two-fold. It will be a summary of our study, which was particularly focused on the bank merger proposal, and will also include comments on the MacKay task force.

Our study focused on the need to look at the bank mergers in the context of "contestability." In terms of a framework for looking at the effects of mergers on competition, our emphasis would be on whether or not the market is contestable. We have provided quite a bit of data in terms of research that has looked at the Canadian financial system, and we have concluded that it is relatively contestable. We would be in line with the MacKay report recommendations.

The Chairman: Will you define precisely what you mean by "contestability."

Mr. Clemens: Contestability would be defined by barriers to entry. If there were no barriers to prevent a firm from entering a market, it would be defined as a contestable market. Research by Dr. Baumol, as well as by many others, has deemed that, when we talk about competition, what we want to talk about is contestability. We mean contestability, as opposed to this notion that we need 1,000 firms or 2,000 firms with a homogenous product.

The conclusions of these researchers overwhelmingly see competition as a result of a lack of barriers to entry. A certain segment of a market or a complete market has a high level of profitability, and then new firms can enter that market and test it. That was the general framework in which we set our study. A particular focus that we had was on the role of technology. The study is available to you.

In terms of the Big Five banks, we have to understand that the number of domestic branches is already in decline. When you control for the number of international branches, as well as the number of trust branches that have been integrated into the banking system for the big five banks, the nominal number of branches is in decline.

The Chairman: Canadian branches?

Mr. Clemens: Yes, domestic branches. The numbers that we presented have declined, over the last 10 years, from 6,192 to 5,664. At the same time, the number of instant teller machines for the big five banks has increased from 4,373 to 13,291, representing a 204 per cent increase over the 10-year period.

More important, in terms of why we have argued that the merger is an efficient way to rationalize the branch system, is the fact that the current rationalization process uses population. As the population has grown over the last 10 years, the branch network has declined.

We have a two-pronged process. We have the population increasing, and the number of branches decreasing. Clearly this is simply the result of technological substitution. Between the Big

M. Jason Clemens, analyste des politiques: Honorables sénateurs, notre présentation comportera deux volets. Nous allons d'une part vous résumer notre étude, qui porte tout particulièrement sur les fusions bancaires proposées, et d'autre part, commenter le rapport du groupe de travail MacKay.

Notre étude est consacrée à la nécessité d'examiner les fusions proposées dans le contexte de leur «disputabilité». Pour définir le cadre d'examen des effets de ces fusions sur la concurrence, nous estimons qu'il faut d'abord se demander si, oui ou non, nous nous trouvons dans un marché pouvant être disputé. Nous avons recueilli de nombreuses données sur les diverses études réalisées au sujet du système financier au Canada et nous en avons conclu que le marché était relativement disputable, ce qui est conforme aux recommandations contenues dans le rapport MacKay.

Le président: Pourriez-vous nous définir exactement ce que vous entendez par «disputabilité»?

M. Clemens: La disputabilité peut se définir en fonction des obstacles à l'entrée. S'il n'y a aucun obstacle qui empêche une entreprise de s'implanter sur un marché, on dit qu'il s'agit d'un marché disputable. Les travaux de Baumol, et d'autres, reposent sur le principe selon lequel, quand on parle de concurrence, il s'agit en réalité de savoir si le marché est disputable. Nous parlons de disputabilité, par opposition à la notion selon laquelle il faut 1 000 ou 2 000 entreprises offrant le même produit.

D'après les conclusions de la grande majorité de ces chercheurs, la concurrence résulte en réalité de l'absence d'obstacles à l'entrée sur le marché. Lorsqu'un segment du marché, ou l'ensemble du marché, présente un haut niveau de rentabilité, les nouvelles entreprises peuvent s'y implanter essayer d'y réussir. C'est dans ce cadre général que nous avons situé notre étude. Nous nous sommes intéressés tout particulièrement au rôle de la technologie. Nous pourrons vous fournir un exemplaire de l'étude.

En ce qui concerne les cinq grandes banques, il faut bien comprendre que le nombre de banques canadiennes est déjà à la baisse. Quand on tient compte du nombre de succursales internationales, de même que de succursales de sociétés de fiducie qui ont été intégrées au système bancaire sous la houlette des cinq grandes banques, on se rend compte que le nombre de succursales est à la baisse.

Le président: De succursales canadiennes?

M. Clemens: Oui, de succursales canadiennes. Leur nombre est passé, depuis dix ans, de 6 192 à 5 664. En même temps, le nombre de guichets automatiques des cinq grandes banques est passé de 4 373 à 13 291, ce qui représente une augmentation de 204 p. 100 sur cette période de dix ans.

Mais ce qui est plus important encore, pour ce qui est des raisons pour lesquelles nous sommes d'avis que la fusion est une façon efficace de rationaliser le système bancaire, c'est que le processus actuel de rationalisation est fonction de la population. Pendant que la population augmentait, ces dix dernières années, le réseau bancaire rétrécissait.

Il y a deux choses en cause. La population augmente, et le nombre de succursales diminue. Il est clair que c'est tout simplement le résultat d'une substitution technologique. Les cinq Five banks, there are 5.8 million registered telephone customers doing their banking over the phone. There are 1.6 million registered Internet customers doing their banking over the Internet. That is only for the Big Five.

We have data in our paper looking at smaller niche players that also have telephone banking and/or Internet banking. We need to understand the effect of population. Over the last 10 years the number of customers per branch has increased 12.5 per cent. At the same time, the number of customers per instant teller has decreased 63 per cent. We clearly have a substitution. The number of people per branch is increasing because the system is not expanding with the population, while at the same time the number of instant tellers is increasing at a pace faster than the population. This leads to greater service, and greater flexibility in terms of where you want to do your particular type of banking.

What we have stressed in the paper is that this goes beyond the purview of simply transactional banking. Transactional banking is cashing a cheque or making a withdrawal. Those types of transactions can be done over the phone or through the Internet. You can also do sales-oriented banking through the Internet and over the phone. The turn-around times are comparable through the branch and over the phone or the Internet.

Part of our paper was clearly stressing the effect of technology on traditional "bricks and mortar" banking. The most efficient way to rationalize the branch system, given the fact that we are moving to a technology-based financial services sector, is through a merger.

The employment numbers that have been thrown out by various studies do not control for certain things. The numbers in our study control for full-time equivalents. What our study shows is that, over the last 10 years, there has been a net gain in employment by the Big Five, even though there was a major recession in 1992, and even with the integration of the brokerage houses and the trust companies. Additionally, real wages have increased. We see a substitution of technology at the same time we see expanding employment levels and expanding wages.

Anecdotally, from my own experience in the banking sector, this has allowed for upward mobility. If we look at the branch 10 years ago, when I first started, we had eight tellers and two sales people. Now it is almost the complete opposite. We have three, maybe four tellers, and five or six sales people doing everything from RRSPs to mortgages to credit lines.

Further, we also see what we noticed in New Zealand, and that is that much more mobile banking is being developed. Individuals who work for particular institutions are not tied to a branch, but rather to a region. This is a recent phenomenon, because we did not see that before. Everything was tied to the branch. Our study argues that this is part and parcel of technological substitution.

grandes banques comptent, ensemble, 5,8 millions de clients inscrits qui font leurs transactions bancaires par téléphone, et 1,6 million qui les font sur Internet. Et je parle seulement des cinq grandes.

Nous avons examiné dans le cadre de notre étude certains joueurs plus petits qui offrent également des services bancaires par téléphone ou par Internet. Il est important de comprendre l'effet de ces services sur la population. En dix ans, le nombre de clients par succursale a augmenté de 12,5 p. 100. En même temps, le nombre de clients par guichet automatique a diminué de 63 p. 100. Il y a clairement eu substitution. Le nombre de clients par succursale augmente parce que le réseau ne s'étend pas en même temps que la population s'accroît, tandis que le nombre de guichets automatiques, lui, augmente plus vite que la population. Il en résulte un meilleur service et une souplesse accrue quant à l'endroit où chacun décide d'aller pour obtenir des services bancaires.

Nous insistons dans notre étude sur le fait que cela va au-delà des simples transactions bancaires, qui consistent par exemple à encaisser un chèque ou à faire un retrait. Les transactions de ce genre peuvent se faire par téléphone ou par Internet, tout comme les transactions orientées vers la vente. Le temps de réponse est comparable, que cela se fasse à une succursale, par téléphone ou par Internet.

Nous insistons clairement, dans une partie de notre document, sur les effets de la technologie sur les pratiques bancaires traditionnelles. La façon la plus efficace de rationaliser le réseau de succursales, étant donné que le secteur des services bancaires s'oriente de plus en plus vers la technologie, c'est de réaliser une fusion.

Les chiffres qui ont été cités au sujet de l'emploi dans diverses études ne tiennent pas toujours compte de tout. Dans notre étude, nous avons tenu compte des équivalents temps plein. Ce que notre étude a démontré, c'est que les cinq grandes banques ont enregistré depuis dix ans un gain net en termes d'emplois, malgré la grave récession de 1992, et malgré l'intégration de maisons de courtage et de sociétés de fiducie. De plus, les salaires réels ont diminué. Nous constatons qu'il y a eu substitution technologique en même temps qu'une hausse des salaires et du niveau d'emploi.

Soit dit en passant, d'après mon expérience personnelle dans le secteur bancaire, cette situation a permis une plus grande mobilité ascendante. Dans la succursale où j'ai débuté il y a dix ans, il y avait huit caissiers et deux préposés aux ventes. Maintenant, c'est presque l'opposé. Il y a trois ou quatre caissiers, et cinq ou six préposés aux ventes qui s'occupent de toutes sortes de choses, depuis les REER jusqu'aux hypothèques, en passant par les marges de crédit.

Nous constatons également la même chose qu'en Nouvelle-Zélande, à savoir que le secteur bancaire devient de plus en plus mobile. Les gens qui travaillent pour une institution donnée ne sont plus confinés à une succursale, mais plutôt à une région. C'est un phénomène récent, que nous ne voyions pas auparavant. Tout passait par la succursale. Nous soutenons dans notre étude que c'est une conséquence directe de la substitution technologique.

For what is important in terms of the savings that are available through the mergers, I would credit Dr. Mathewson and Dr. Quigley, who did an expansive study that looked at Australia, the U.K., and New Zealand. They suggest that anywhere between 20 per cent and 30 per cent of non-interest costs can be saved through rationalization.

Per Canadian, those numbers translate into overwhelming savings— between \$1,000 and \$3,000 over the next 10 years. Those types of efficiency gains in the aggregate numbers are \$29.5 billion to \$88.5 billion, depending upon which range of savings you would accept. Those numbers are documented in both our paper and the Mathewson and Quigley study.

We are talking about a material amount of savings that could be generated through the mergers. Something that we did not focus on in the paper, but that I would include in the presentation, is the fact that the rationalization process and the closure of branches leave an opportunity for niche players to get into those particular markets. If we see all five of the major banks with a branch, and if two of those branches are closed, that clearly gives an opportunity for other players to enter that market and contest it, provided that the entry barriers are removed. That leads me into our comments on the MacKay report.

We were quite receptive and quite supportive of the MacKay report and the recommendations included therein, especially in regards to contestability and competition. The removal of domestic barriers and foreign barriers would further the level of contestability and competition in the financial services sector in Canada.

We did have a few concerns. Most of them had to do with what I would deem peripheral issues within the context of the MacKay report. Mr. Mihlar will comment on those.

Some of those concerns need to be addressed, in terms of going forward with implementation of the MacKay report. One is access to the Canadian Payment Association and compensation for it. Clearly we need to discuss whether or not the new entrants to the CPA would have to compensate those institutions that have developed the CPA over time.

Additionally, the recommendations for merging the insurance system require a great deal of discussion, both on an academic level and on an implementation level. We need to consider the effects of creating a monopolistic insurer for deposits. The recommendation for fines and penalties would be onerous for managers and board members, in terms of not allowing them to respond to a quickly changing financial services sector.

Overall we are extremely supportive of the recommendations contained in the MacKay report, because it would clearly create a foundation that would encourage the financial services sector to go forward. We are on the verge of a major decision with regards to the role of technology in the future of the financial services sector. Bringing in the types of recommendations included in the MacKay report is important.

Pour ce qui est des données importantes sur les économies que les fusions permettraient de réaliser, je vous renvoie à l'étude approfondie de Mathewson et Quigley, qui ont examiné la situation en Australie, au Royaume-Uni et en Nouvelle-Zélande Ils affirment que la rationalisation peut permettre d'économiser entre 20 et 30 p. 100 des coûts autres que les frais d'intérêt.

Par Canadien, ces chiffres se traduisent par des économies impressionnantes, soit entre 1 000 \$ et 3 000 \$ sur les dix prochaines années. Et globalement, ces gains d'efficience permettraient d'économiser entre 29,5 et 88,5 milliards de dollars, selon les chiffres retenus. Ces chiffres sont expliqués dans notre étude et dans celle de Mathewson et Quigley.

Les fusions pourraient donc entraîner des économies substantielles. Ce que nous n'avons pas mentionné dans notre document, mais que je voudrais inclure dans ma présentation, c'est que le processus de rationalisation et la fermeture de succursales permettent à certaines institutions spécialisées de s'implanter sur les marchés qui sont ainsi libérés. En supposant que chacune des cinq grandes banques ait eu une succursale sur un marché donné, et que deux de ces succursales soient fermées, cela permet de toute évidence à d'autres joueurs d'entrer sur ce marché et de le disputer aux autres banques, à condition que les obstacles à l'entrée soient supprimés. Ce qui m'amène à nos commentaires sur le rapport MacKay.

Nous avons assez bien accueilli le rapport MacKay et les recommandations qu'il contient, surtout au sujet de la disputabilité et de la concurrence. La suppression des obstacles, sur les plans intérieur et international, augmenterait la disputabilité du marché et la concurrence dans le secteur des services financiers au Canada.

Nous avons toutefois certaines réserves, dont la plupart portent sur ce que je qualifierais de questions périphériques dans le contexte du rapport MacKay. M. Mihlar va vous en parler.

Il faudra tenir compte de certaines de ces réserves dans l'application des recommandations du rapport MacKay. Il y a d'abord l'accès à l'Association canadienne des paiements et les indemnités à verser pour ses services. Il est clair qu'il faudra déterminer si les nouveaux membres de l'ACP devront indemniser les institutions qui ont développé cet organisme depuis ses débuts.

En outre, les recommandations sur la fusion des services d'assurance nécessiteront beaucoup de discussions, tant au niveau théorique que sur le plan de leur mise en oeuvre. Nous devons examiner les conséquences de la création d'un monopole pour l'assurance-dépôts. La recommandation portant sur l'imposition d'amendes et de pénalités serait coûteuse pour les directeurs et les administrateurs, parce qu'elle ne leur permettrait pas de répondre à l'évolution rapide du secteur des services financiers.

Dans l'ensemble, nous sommes extrêmement satisfaits des recommandations contenues dans le rapport MacKay parce qu'elles créeraient clairement une assise qui encouragerait le secteur des services financiers à aller de l'avant. Nous devrons prendre bientôt une décision cruciale sur le rôle futur de la technologie dans le secteur des services financiers. Les recommandations comme celles que contient le rapport MacKay sont donc importantes à cet égard.

A side issue that is briefly dealt with in the MacKay report has to do with the regulatory process. At the present time, we have a competitive disadvantage relative to the United States. The single largest and most far-reaching financial services merger, which was between Citibank and Traveler's, was approved in five and a half months. That merger has enormous consequences for both the American system and the international financial services sector.

The Canadian system clearly needs to be redefined, and a broader discussion needs to be brought in for the regulatory process, in that the BMO/Royal merger is now in its ninth month of deliberations. We suspect it will take at least another six months to a year. We would stress the role of technology, the redundancy of the bricks and mortar notion of banking, and the need to look at this within the context of contestability based on the rational and empirical data that is available for the system.

Mr. Fazil Mihlar, Director of Regulatory Studies: The MacKay report recommends hefty penalties, fines, prison terms or criminal sanctions against boards of directors and the company itself if they do not follow certain objectives.

What we have to understand is that the financial services market, as much as any other marketplace, is dynamic. Therefore, the banks and the financial services industry will have to react in order to prudently manage their funds, depending on changes in the market conditions. To have these types of penalties and fines, and to restrict whether or not they can move their funds and whether or not they can close certain operations or layoff people is problematic, to say the least.

You will not have a prudent banking system if you have those types of fines and penalties against boards of directors or the companies. That is something to which the committee should pay close heed.

The Chairman: You essentially made the following statements: Number one, the number of branches is going down. That is true. Number two, the number of ATMs is going up faster than the number of branches is going down. People are switching because of technology. You then went on to make two statements with respect to the mergers. The example you used was that if there were five branches in an area, and three of them closed, there would be room for other institutions — such as a local credit union — to come in.

All of the evidence we have heard would suggest that a branch is a significant barrier to entry, in the sense that it is a hugely costly thing for someone to bring in. Therefore, you are unlikely to get, to use your word, "contestability"; a new entrant is unlikely to come in and fill the void created by the closing of two or three branches in an area. From your point of view, is that a fair assessment?

Les auteurs du rapport MacKay se penchent brièvement sur la question accessoire du processus de réglementation. À l'heure actuelle, nous sommes désavantagés par rapport à nos concurrents américains. La fusion la plus importante et la plus lourde de conséquences dans le secteur des services financiers, entre la Citibank et la Traveler's, a été approuvée en cinq mois et demi. Elle a eu d'énormes conséquences tant aux États-Unis qu'au niveau international.

Il est certain qu'il faut redéfinir le système canadien et élargir la discussion au processus de réglementation, parce que l'examen du projet de fusion entre la Banque de Montréal et la Banque Royale en est maintenant à son neuvième mois. Nous croyons qu'il durera encore de six mois à un an, au moins. Nous tenons à insister sur le rôle de la technologie, sur la redondance de la conception traditionnelle des services bancaires et sur la nécessité d'examiner la question dans le contexte de la disputabilité, en se fondant sur les données rationnelles et empiriques disponibles au sujet du système.

M. Fazil Mihlar, directeur des études de réglementation: Le rapport MacKay recommande des pénalités, des amendes, des peines de prison ou d'autres sanctions pénales très lourdes pour les conseils d'administration et les sociétés elles-mêmes si elles n'atteignent pas certains objectifs.

Ce qu'il faut comprendre, c'est que, comme tous les autres, le marché des services financiers est un marché dynamique. Par conséquent, les banques et les entreprises de services financiers devront réagir de manière à gérer leurs fonds avec prudence, compte tenu de l'évolution des conditions du marché. Le moins qu'on puisse dire, c'est que l'application de peines et d'amendes de ce genre serait problématique, de même que les restrictions relatives aux mouvements de fonds, à la fermeture de certaines opérations et à la mise à pied d'employés.

Les institutions bancaires ne pourront pas appliquer la règle de prudence si les conseils d'administration et les sociétés elles-mêmes sont passibles de peines et d'amendes de ce genre. C'est un aspect sur lequel votre comité devrait se pencher attentivement.

Le président: En gros, vous avez dit ceci: premièrement, le nombre de succursales est à la baisse. C'est vrai. Deuxièmement, le nombre de guichets automatiques augmente plus vite que le nombre de succursales diminue. Les gens changent leurs habitudes à cause de la technologie. Vous avez ensuite fait deux affirmations au sujet des fusions. Vous avez dit d'abord que, s'il y avait cinq succursales dans une région et que trois d'entre elles fermaient, il y aurait alors de la place pour d'autres institutions, par exemple pour une caisse de crédit locale.

Or, tous les témoins que nous avons entendus nous ont laissé entendre que l'obligation d'ouvrir une succursale est en soi un important obstacle à l'entrée, en ce sens que c'est extrêmement coûteux. Par conséquent, il est peu probable que le marché, pour employer votre propre terme, soit «disputable». Il ne risque guère d'y avoir un nouveau venu qui s'installe dans une région pour combler le vide laissé par la fermeture de deux ou trois succursales. D'après vous, est-ce que cela résume assez bien la situation?

You also talked about the hundreds of millions of dollars that would be saved as a result of the efficiency savings. You did not say who was going to get those savings. Several people have raised an issue that is related to the terms of reference of the Competition Bureau. The question is whether those savings will ultimately be passed on to consumers, or whether they will accumulate to the benefit of the shareholders of the institutions incurring them.

As an economist, you may well tell me that the distributional impacts are of no interest to you. One of the great things about economics is that it assumes away what is the principal question of politics, which makes plain why there are very few economists in politics. Clearly, the distributional impact of public policy is as important to those of us in politics as the actual empirical savings are to economists.

Perhaps you could address both those questions.

Mr. Mihlar: One of the ways you can ensure that the savings are basically distributed to consumers at large is by having contestability in the marketplace. You have to remove the barriers to entry for foreign niche players to come in, such as ING and Wells Fargo, so that there will be the mere threat of the entry of firms.

The ability of firms to come in will ensure that the banks will have to send some of those savings down to the consumer. If you do not allow foreign competition and domestic competition to take place, the banks are certainly not going to behave like good boys and girls. The only way they will behave like good boys and girls is if you do allow for competition to come in, and that threat will ensure that they pass on the savings.

The Chairman: That takes you back to my first question, because it is one thing to allow competition to come in, but it is another to have it actually come in. The committee has heard evidence from U.S. institutions and foreign institutions. To put it bluntly, no foreign institution seems to have any interest whatsoever in opening up a significant branch network in Canada. I do not care how much we relax the rules. Sometimes you put on a stage show and nobody comes. That is the reality.

Senator Meighen: That is a worldwide phenomenon.

The Chairman: That is right. To pick up on the point raised by Senator Meighen, CEOs of major worldwide banks have stated categorically that a foreign player has never operated a retail branch network of any significance in any country in the world.

It is not that we are not in favour of opening it up. We are. I am stating that opening it up will not solve the problem that I have raised. Can you give me another answer?

Mr. Clemens: I would agree with you on your assessment of the likelihood of a foreign institution coming in and creating the bricks and mortar system of banking. Clearly, that was our argument about why the mergers process is an efficient way to Vous avez également parlé des centaines de millions de dollars qu'il serait possible d'économiser grâce aux gains d'efficience. Vous n'avez pas dit à qui profiteraient ces économies. Plusieurs personnes ont soulevé une question liée au mandat du Bureau de la concurrence. Ce qu'il faut se demander, c'est si ces économies seraient refilées aux consommateurs, en bout de ligne, ou si elles s'accumuleraient au profit des actionnaires des institutions qui les auraient réalisées.

En tant qu'économiste, vous pourriez fort bien me dire que la répartition de ces économies ne vous intéresse pas. Un des grands avantages de l'économie, c'est qu'elle laisse de côté la question la plus primordiale en politique, ce qui explique pourquoi il y a très peu d'économistes en politique. Il est clair que les effets distributifs de la politique gouvernementale sont aussi importants, pour ceux d'entre nous qui font de la politique, que les économies empiriques le sont pour les économistes.

Vous pourriez peut-être répondre à ces deux questions.

M. Mihlar: Une des façons de s'assurer que ces économies seront redistribuées à l'ensemble des consommateurs, c'est de faire en sorte que le marché soit disputable. Il faut supprimer les obstacles à l'entrée des institutions étrangères spécialisées, comme ING et Wells Fargo, pour que la simple éventualité de leur arrivée sur le marché constitue une menace.

La simple possibilité que de nouvelles institutions s'implantent ici obligera les banques à remettre une partie de ces économies aux consommateurs. Si vous ne laissez pas la concurrence s'exercer, qu'il s'agisse de banques canadiennes ou étrangères, les banques ne se comporteront certainement pas en enfants modèles. La seule façon de les y forcer, c'est de permettre à des institutions concurrentes de s'installer; cette menace les incitera certainement à redistribuer leurs économies.

Le président: Cela nous ramène à ma première question parce que ce n'est pas tout de permettre la concurrence; il faut aussi la favoriser. Le comité a entendu des témoignages d'institutions américaines et étrangères. Il ne faut pas se le cacher: les institutions étangères ne semblent absolument pas intéressées à mettre en place un important réseau de succursales au Canada. Nous aurons beau assouplir les règles, cela n'y changera rien. Il arrive qu'on monte un spectacle et que personne ne vienne. C'est la vie.

Le sénateur Meighen: C'est un phénomène mondial.

Le président: En effet. Comme l'a fait remarquer le sénateur Meighen, les PDG de diverses grandes banques mondiales ont déclaré catégoriquement qu'il n'y a jamais eu, dans aucun pays au monde, un réseau de succursales de détail de quelque importance exploité par des intérêts étrangers.

Ce n'est pas que nous soyons contre une plus grande ouverture du marché. Nous sommes plutôt pour. Mais ce n'est pas cela qui va résoudre le problème que j'ai soulevé. Pouvez-me donner une autre réponse?

M. Clemens: Je suis d'accord avec vous pour ce qui est des probabilités qu'une institution étrangère vienne s'installer ici et qu'elle y mette en place des succursales traditionnelles. C'est exactement la raison pour laquelle nous avons dit que les fusions rationalize. We no longer need the bricks and mortar system for these types of transactions.

Perhaps I did not state clearly enough that the ability of firms to come in and contest those markets is not simply based on bricks and mortar. Let us look at the experience of Wells Fargo in Southern Ontario. All its lending is done over the phone. It has a phone bank in Colorado, and has absolutely no physical presence in Southern Ontario. This gives Wells Fargo a cost advantage over Canadian banks or its competitors in the system.

I emphasize again that the real question for competition is contestability. Can financial and non-financial institutions enter those niche markets, regional markets or national markets without hindrance, and be able to compete at the same levels as the Canadian banks?

One of the fastest growing banks in the U.K. has no branches. It is completely electronic. The argument I would make is that the driving force behind the dynamism that we see is technology. Do the MacKay recommendations facilitate those types of competition?

One of the recommendations is to allow foreign institutions to open branches, as opposed to subsidiaries. Clearly, the removal of those impediments would increase the level of competition or contestability. I would agree that the possibility of a foreign institution coming in and taking over all those branches would be slim to none, given the fact that most of these branches would close because they have become redundant.

Senator Meighen: I think I agree. Does the MacKay report lack anything with respect to contestability, or can we saw that they are on the right track?

Mr. Clemens: I am a researcher, and I have been doing this for quite a while, but I was still surprised at the scope of the MacKay report.

Senator Meighen: You can live with what the report says? You are happy with it, and you support it?

Mr. Clemens: I would completely agree with the structural recommendations contained in the MacKay report, in terms of its ability to increase contestability or competition.

Senator Meighen: Should we or should we not be concerned with the example you gave of a financial institution selling a product within Canada while operating exclusively from outside our borders? Are they on a level playing field? Does that increase contestability?

Mr. Clemens: You are referring to the example of Wells Fargo and others?

Senator Meighen: Yes.

étaient une façon efficiente de rationaliser le secteur. Nous n'avons plus besoin de ces succursales traditionnelles pour les transactions courantes.

Je n'ai peut-être pas dit assez clairement que la possibilité que des entreprises viennent disputer ces marchés n'est pas fondée uniquement sur ces méthodes traditionnelles. Voyez ce que fait Wells Fargo dans le sud de l'Ontario. Elle règle tous ses prêts par téléphone. Elle a un service téléphonique au Colorado et n'est absolument pas présente physiquement dans le Sud de l'Ontario, ce qui lui donne un avantage, en termes de coûts, sur les banques canadiennes et sur ses autres concurrents.

Je répète que la concurrence est uniquement une question de disputabilité. Les institutions financières et non financières peuvent-elles s'implanter sans obstacles sur ces marchés spécialisés, sur ces marchés régionaux ou nationaux, et réussir à soutenir la concurrence aux mêmes niveaux que les banques canadiennes?

Une des banques britanniques qui connaît la croissance la plus rapide n'a pas une seule succursale. Tout se fait par voie électronique. Je dirais que l'élément moteur du dynamisme que nous constatons, c'est la technologie. Est-ce que les recommandations du groupe MacKay faciliteraient ce genre de concurrence?

Une de ces recommandations consiste à permettre aux institutions étrangères d'ouvrir des succursales ici, plutôt que des filiales. Il est clair que la suppression de cet obstacle augmenterait le niveau de concurrence ou de disputabilité. Les probabilités qu'une institution étrangère arrive ici et prenne le contrôle de toutes les succursales sont à peu près nulles à mon avis, étant donné que la plupart de ces succursales seraient fermées de toute façon parce qu'elles deviendraient redondantes.

Le sénateur Meighen: Je suis assez d'accord avec vous. Est-ce que les auteurs du rapport MacKay ont oublié quelque chose au sujet de la disputabilité, ou est-ce qu'on peut dire qu'ils sont sur la bonne voie?

M. Clemens: Je suis chercheur, et j'étudie ces questions depuis un certain temps, mais j'ai quand même été étonné de l'envergure du rapport MacKay.

Le sénateur Meighen: Alors, êtes-vous satisfait du rapport? Êtes-vous prêt à l'appuyer?

M. Clemens: J'approuve sans réserve les recommandations à caractère structurel contenues dans le rapport MacKay, en ce qui concerne leurs effets sur l'augmentation de la disputabilité et de la concurrence.

Le sénateur Meighen: Est-ce que nous devrions nous inquiéter à votre avis de la situation que vous avez évoquée, à savoir qu'une institution financière pourrait vendre un produit au Canada tout en demeurant complètement en dehors de nos frontières? Est-ce que cette institution serait soumise aux mêmes règles que les autres? Est-ce que cela augmenterait la disputabilité du marché?

M. Clemens: Vous voulez parler de Wells Fargo et de certaines autres entreprises?

Le sénateur Meighen: Oui.

Mr. Clemens: The MacKay report would facilitate and encourage niche players such as those, and that is important. In terms of small business lending, the particular market that Wells Fargo went after is unsecured lines of credit up to \$75,000. That is not what we want the banks to do, because of the risk profile of those types of loans.

Senator Meighen: What is wrong with that? If the risk is high, why should the rate not be high?

Mr. Clemens: I have no problem with Wells Fargo charging what they charge, given the market. My point is that Wells Fargo attacked a particular market within small and medium-sized business lending, and its ability to do so was facilitated by technology. The MacKay report's structural recommendations would further that contestability. If Wells Fargo opened a branch in downtown Toronto without having to create a whole subsidiary to operate in Canada, that clearly gives them a physical presence in the Toronto market, if they deem it necessary.

Senator Meighen: Why would they need it?

Mr. Clemens: Some would argue that a physical presence makes for marketability and personal contact. That may be the niche they have gone after. Finova has entered the Toronto real estate market with a portfolio of \$300 million. The comment was that, given their niche, they felt they needed a physical presence.

The MacKay report recommendations allow enough flexibility and provide a level playing field so that individual companies can determine how best to market themselves, whether that is through a physical presence, or a more technological presence.

Senator Meighen: As best as I can tell, the niche that Well Fargo is exploiting has grown up because of the overwhelming physical presence of the Canadian banks. Therefore, if they price for risk, when they go to foreclose on their loans people will be standing outside waving placards and giving them a hard time Perhaps Wells Fargo would be far better off to charge its very large interest rates on its very risky loans, and stay in Colorado. The company would not then be bothered by those who said it was gouging. That is an editorial comment, and you need not respond to it.

I have one question in terms of entry into the market, if I can use the old fashioned term "more players." We heard from Professor Bond before lunch. In his view, the way to solve that problem was to allow foreign entrants access to the ATMs I think he called for the ATMs to be fully functional. In that manner, no matter which banking institute I dealt with, I could go to any ATM and not only withdraw funds, but also deposit funds and do other functions that my own bank's ATM permitted me to do.

M. Clemens: Les recommandations du rapport MacKay favoriseraient l'arrivée d'institutions spécialisées comme celles-là, ce qui est important. Dans le domaine des prêts aux petites entreprises, Wells Fargo s'est lancée tout particulièrement sur le marché des marges de crédit sans garantie de 75 000 \$ ou moins. Nous ne demandons pas aux banques de faire la même chose, à cause du risque associé à ce genre de prêts.

Le sénateur Meighen: Qu'y a-t-il de mal à cela? Si le risque est élevé, pourquoi est-ce que le taux d'intérêt ne devrait pas l'être aussi?

M. Clemens: Je n'ai aucune objection à ce que Wells Fargo impose ce genre de taux, étant donné le marché. Ce que je dis, c'est que Wells Fargo s'est attaquée à un marché particulier, dans le domaine des prêts aux petites et moyennes entreprises, et que la technologie lui a facilité la chose. Les recommandations de nature structurelle contenues dans le rapport MacKay augmenteraient ce genre de disputabilité. Si Wells Fargo pouvait ouvrir une succursale au centre-ville de Toronto plutôt que d'avoir à créer une véritable filiale pour pouvoir faire des affaires au Canada, cela lui donnerait clairement une présence physique sur le marché torontois si elle le jugeait utile.

Le sénateur Meighen: Pourquoi est-ce que ce serait nécessaire?

M. Clemens: Certaines personnes soutiennent que cette présence physique facilite les ventes et les contacts personnels. C'est peut-être un créneau que la compagnie recherche. La société Finova s'est installée sur le marché immobilier de Toronto avec un portefeuille de 300 millions de dollars. Elle a déclaré qu'étant donné la nature de ce créneau, elle avait besoin d'être présente physiquement.

Les recommandations du rapport MacKay laissent suffisamment de souplesse et fixent les mêmes règles pour tout le monde, afin que chaque compagnie puisse déterminer quelle est la meilleure façon d'assurer sa mise en marché, que ce soit par une présence physique ou par des moyens plus technologiques.

Le sénateur Meighen: D'après ce que je peux voir, le créneau qu'exploite Wells Fargo s'est constitué à cause de la présence physique envahissante des banques canadiennes. Si elles fixent leurs taux en fonction du risque et qu'elles doivent un jour effectuer une saisie pour récupérer leur mise de fonds, il y aura des gens à la porte qui vont brandir des pancartes et leur crier des insultes. Peut-être que Wells Fargo fait bien mieux de continuer à exiger des taux d'intérêt très élevés sur les prêts très risqués et de rester au Colorado. Elle n'aura pas à répondre alors à ceux qui disent qu'elle exploite les gens. C'est un commentaire personnel; vous n'avez pas à y répondre.

J'ai une question à vous poser au sujet de l'entrée sur le marché d'un plus grand nombre de «joueurs», si vous me passez ce terme un peu ancien. Nous avons entendu M. Bond avant le dîner. À son avis, la façon de résoudre ce problème, c'est de permettre aux nouveaux concurrents étrangers d'avoir accès aux guichets automatiques. Il a dit, je pense, qu'il fallait maximiser l'utilisation de ces guichets. De cette façon, quel que soit l'établissement bancaire avec lequel je fais affaire, je pourrais me rendre à n'importe quel guichet automatique non seulement pour y retirer

34:96

First, what do you think of the idea of removing barriers to entry? Second, in my own mind I was not clear how those who spent the money to put up the ATM network would be compensated for allowing someone to come along at the last minute and take advantage of it.

Mr. Clemens: We did not look at that particular question, but what you would see is non-proprietary ATMs That is, ATMs provided not by a CIBC or a TD, but by an ATM provider, which is very much the case in the United States. Canada does not have a non-proprietary system. That is to say, when you go to a grocery store, the instant teller is provided by one of the financial institutions.

My comment would be that we would want to look at the fee structure. Clearly what we would then see is fee structures from the provider of the instant teller to the financial institution, and then to the individual customers. That is exactly what we see in the United States. We see both transactional fees and proprietary fees.

Senator Meighen: Is the proprietary fee meant to at least partly cover the cost of development?

Mr. Clemens: That is right. I really do not know if that would facilitate or further electronic banking. Right now over half of all bill payments and cheques cleared through the CPA are done electronically. We are moving away from the type of transactions that Professor Bond may have been referring to.

I do not know how effective a non-proprietary system will be as we move forward. The technologies that we should be focusing on are things like direct payment systems, more advanced instant teller systems, and definitely telephone and Internet banking. The merger decision will have huge consequences for the development of Internet banking, as well as the proliferation of the Smart card. I do not know how large the effect of non-proprietary instant tellers would be.

Senator Meighen: That would leave us with no clear way to encourage more players at the retail level across the country.

Mr. Clemens: In terms of retail banking?

Senator Meighen: Yes. The foreign entrants presumably will only be interested in skimming off the high-margin segments, with as little presence as possible.

Mr. Clemens: In terms of a niche market, any foreign or domestic entrant would look for profitability. If there were a higher level of profitability, or if a particular market segment were not being dealt with or looked after appropriately or to the des fonds, mais également pour en déposer et pour effectuer les autres transactions que les guichets de ma propre banque me permettent de faire.

Premièrement, qu'est-ce que vous pensez de l'idée de supprimer cet obstacle? Deuxièmement, je ne comprends pas très bien comment les banques qui ont dépensé de l'argent pour mettre le réseau de guichets sur pied pourraient être indemnisées si n'importe qui pouvait arriver à la dernière minute et profiter de ce réseau.

M. Clemens: Nous n'avons pas examiné cette question, mais ce qui se passerait, c'est que les guichets n'appartiendraient plus à une banque en particulier. Il n'y aurait plus de guichets de la CIBC ou de la Banque TD, mais des guichets fournis par une entreprise indépendante, ce qui est à peu près ce qui se passe aux États-Unis. Il n'y a pas de réseau de ce genre au Canada. Autrement dit, quand vous allez au supermarché, le guichet que vous trouvez là-bas est fourni par une institution financière.

Je dirais qu'il faudrait examiner la structure de tarification. Il est clair que le fournisseur des guichets automatiques exigerait des frais des institutions financières, et ensuite des consommateurs. C'est exactement ce qui se passe aux États-Unis. Il y a à la fois des frais pour les transactions et des frais pour l'utilisation des guichets.

Le sénateur Meighen: Est-ce que ces frais d'utilisation visent à couvrir au moins en partie le coût de mise en place de ces guichets?

M. Clemens: Exactement. Je ne sais vraiment pas si cela faciliterait ou favoriserait les services bancaires électroniques. À l'heure actuelle, plus de la moitié des paiements de factures et des transactions par chèque traités par l'ACP se font par voie électronique. Nous nous éloignons de plus en plus du genre de transactions auxquelles M. Bond semble avoir fait allusion.

J'ignore à quel point un système de guichets communs serait efficace. Nous devons nous concentrer sur les technologies comme les systèmes de paiement direct, les systèmes de guichets automatiques plus perfectionnés, et certainement les services bancaires par téléphone et par Internet. La décision sur les fusions aura d'énormes conséquences sur le développement des services bancaires par Internet, ainsi que sur la prolifération de cartes intelligentes. Mais je ne sais pas quelles seraient exactement les répercussions de l'installation de guichets automatiques communs.

Le sénateur Meighen: Cela ne nous laisserait aucun moyen concret pour encourager plus de joueurs à offrir des services de détail dans tout le pays.

M. Clemens: Vous voulez parler de services bancaires de détail?

Le sénateur Meighen: Oui. On peut supposer que les nouveaux concurrents étrangers s'intéresseront seulement aux segments du marché les plus profitables, en limitant le plus possible leur présence ici.

M. Clemens: Dans les créneaux spécialisés, n'importe quel nouveau venu, qu'il soit canadien ou étranger, recherchera évidemment la rentabilité. Si la rentabilité était plus élevée, ou si un segment du marché était délaissé ou n'était pas desservi à la

satisfaction of those customers, those companies would obviously go after them.

I was referring to the development of electronic banking. I do not know how far-reaching a non-proprietary system would be, given the current expanse of the network.

Senator Oliver: I would like to congratulate you on the excellent paper you have presented. Before I ask my main question, I would like to follow along the line of Senator Meighen's questions about technology, the use of ATMs, and full functionality. Neither you nor the people who made the presentation about full functionality and the ability to do banking and transfers at ATMs talked about the human element.

A number of seniors in Canada do not use, do not like to use, and will not use this type of equipment to do their ordinary banking. I would like to hear you advert to that. If we are to develop a policy for a new financial structure for the new millennium, we have to remember all Canadians. The demographics show that by the year 2005 there will be a few million more Canadian seniors. I do not know whether or not they will be more used to the technology by then, but it seems to me that we have to take this into consideration. I would like your view on that.

Mr. Clemens: I have two quick points. First, the phenomenon of mobile banking. I used to work in Southern Ontario, and in that market we had senior specialists who would actually go to seniors' homes to provide banking transactional services. Much of that is motivated by the fact that we expect to see a record amount of wealth transferral from seniors to baby boomers. We are talking about a market that the financial services sector will clearly go after and serve.

The proliferation of mobile banking responds to the needs of seniors. In many markets we are also starting to see specialized branches. The city I worked in had a population of only 200,000, but we had two branches dedicated just to seniors. There were no lineups, and seniors did not have to stand. The offices were accessible for wheelchairs or other equipment that aided seniors' mobility. These branches were very much tailored towards seniors and the services that they need.

Senator Oliver: Is there anything that we should keep in mind as we continue our study of the task force report vis-à-vis that issue and the protection of seniors? Are there some things we should recommend?

Mr. Clemens: I reiterate our support of the MacKay report. An interesting analogy that Mr. Mihlar made before the House of Commons was the fact that many customers want personal service. They do not want to go to an instant teller or use the phone.

satisfaction des consommateurs qui le composent, il est évident que ces entreprises s'y intéresseraient.

J'ai parlé du développement des services bancaires électroniques. Je ne sais pas quelle pourrait être l'envergure d'un réseau de guichets communs, étant donné que le réseau actuel est déjà très bien implanté.

Le sénateur Oliver: Je voudrais vous féliciter pour l'excellent document que vous nous avez soumis. Avant de vous poser ma principale question, je voudrais poursuivre la discussion quelques instants sur les questions qu'a évoquées le sénateur Meighen au sujet de la technologie et de la pleine utilisation des guichets automatiques. Ni vous ni les gens qui nous ont fait cette présentation sur la pleine utilisation de ces appareils et sur la possibilité d'y effectuer des transactions bancaires ne nous ont parlé du facteur humain.

Il y au Canada un certain nombre de personnes âgées qui ne se servent pas de ce genre d'équipement pour leurs transactions bancaires courantes; ces gens-là n'aiment pas les guichets automatiques et refusent de s'en servir. J'aimerais avoir votre avis là-dessus. Si nous élaborons une politique au sujet d'une nouvelle structure financière pour le prochain millénaire, nous devons tenir compte de tous les Canadiens. Or, les données démographiques montrent que, d'ici 2005, il y aura quelques millions de personnes âgées de plus au Canada. Je ne sais pas si ces gens-là seront alors plus habitués à cette technologie, mais il me semble que nous devons en tenir compte. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Clemens: Je vous répondrai par deux brefs commentaires. Il y a d'abord le phénomène des services bancaires mobiles. J'ai déjà travaillé dans le Sud de l'Ontario, et nous avions là-bas des spécialistes qui se rendaient dans les foyers pour personnes âgées pour leur permettre de faire leurs transactions bancaires. Une bonne partie de ces efforts sont motivés par le fait que nous espérons assister à un niveau record de transferts de richesse entre les personnes âgées et les baby-boomers. Il s'agit d'un marché que le secteur des services financiers est clairement intéressé à desservir.

La prolifération des services bancaires mobiles répond aux besoins des personnes âgées. À bien des endroits, nous commençons aussi à voir des succursales spécialisées. La ville où je travaillais ne comptait que 200 000 habitants, mais nous avions deux succursales réservées exclusivement aux personnes âgées. Il n'y avait pas de files d'attente, et les clients n'avaient pas à rester debout. Les bureaux étaient accessibles aux gens qui se déplaçaient en fauteuil roulant ou qui avaient besoin d'autres aides à la mobilité. Ces succursales étaient parfaitement adaptées aux besoins des personnes âgées et aux services qu'elles exigent.

Le sénateur Oliver: Y a-t-il certaines choses que nous devrions garder à l'esprit dans notre examen du rapport du groupe de travail, en ce qui concerne la protection des personnes âgées? Y a-t-il certaines choses que nous devrions recommander?

M. Clemens: Je répète que nous appuyons les conclusions du rapport MacKay. M. Mihlar a fait un commentaire intéressant devant la Chambre des communes, à savoir que beaucoup de clients veulent des services personnels. Ils ne veulent pas aller au guichet automatique ou se servir du téléphone.

Interestingly, Canada Trust fills that niche. Canada Trust has longer hours, and its focus is customer service. There are examples of specific financial and non-financial institutions that see a market with a potential for profit, and fill that market.

The MacKay report recommendations for structural changes would increase competition. I do not know if there are any particular, specific recommendations that would be needed to further the competition for seniors.

Mr. Mihlar: We are seeing the market respond to some of the needs of seniors. In Victoria, the bank is set up in a different way. For example, it ensures there are couches, comfortable seats, tea, and some cookies on the side.

The market is certainly responding to the needs of specific customers, particularly seniors. At Canada Trust, if you want branch banking you can get branch banking. The market will have to respond to those needs, because you are talking about seniors' money-backed demands. They have money in their hands, so the banking sector will respond to those demands.

Senator Oliver: When I read the task force report, what really hit me is that there are an awful lot of new sections where they say "in order to resolve this problem we have to regulate it." In some cases not only regulate, but also pass legislation. The legislation then has to impose certain fines if they do not do it.

It seems to me that that creates an enormous regulatory burden. I am struck by two paragraphs in your report, and I would like to read three sentences and have you comment on them. You said, on the fifth page:

One of the most important conclusions in the Report is that public policy should not, and cannot second-guess business strategy. Implicit in this statement is the acknowledgement that although the financial services sector is of particular importance to the economy due to its facilitating role in the allocation of capital, the institutions which form the financial service sector are nonetheless private companies bound by the maximization of profits rather than any type of social objective.

This morning someone argued that banks should be like a public utility, and that there should be a public policy that requires a branch to be located in every small area of Canada, no matter how profitable it is. Could you comment on that?

Mr. Clemens: The implication of that is that unprofitable branches should be maintained in order to serve some social function. Far more eloquently than I could, Dr. Mathewson and Dr. Quigley articulated why that is the last thing you would want to do in the financial services sector.

Il est intéressant de souligner que la société Canada Trust occupe déjà ce créneau. Elle a de plus longues heures d'affaires que les autres et met l'accent sur le service à la clientèle. Il y a des exemples d'institutions financières et non financières qui détectent des possibilités de profits sur un marché donné et qui s'y installent.

Les recommandations touchant les changements structurels, dans le rapport MacKay, permettraient d'intensifier la concurrence. Mais je ne sais pas s'il faudrait des recommandations spécifiques pour faire la même chose en ce qui concerne les services aux personnes âgées.

M. Mihlar: Le marché répond déjà à certains des besoins des personnes âgées. À Victoria, par exemple, la banque est aménagée différemment des autres. Il y a des divans, des sièges confortables, du thé et des biscuits.

Le marché répond certainement aux besoins de certains groupes de consommateurs, et en particulier des personnes âgées. Chez Canada Trust, si vous voulez faire des transactions dans une succursale, vous pouvez le faire. Le marché va devoir s'adapter aux besoins de ce genre, parce que les personnes âgées ont de l'argent pour soutenir leurs exigences. Elles ont de l'argent en main, et c'est pourquoi le secteur bancaire va répondre à ces exigences.

Le sénateur Oliver: Ce qui m'a vraiment frappé quand j'ai lu le rapport du groupe de travail, c'est qu'il y a une foule de nouveaux domaines que les auteurs du rapport suggèrent de réglementer pour régler certains problèmes. Et ils ne proposent pas seulement de réglementer, mais aussi de légiférer dans certains cas pour imposer des amendes aux fautifs.

Il me semble que cela créerait un énorme fardeau réglementaire. Il y a deux paragraphes de votre rapport qui m'ont frappé tout particulièrement; je voudrais vous en lire trois phrases, que je vous demanderais de commenter. Vous avez dit à la page 5:

Une des plus importantes conclusions du rapport, c'est que la politique gouvernementale ne doit pas — et ne peut pas — présumer des stratégies commerciales. Cette affirmation reconnaît implicitement que, même si le secteur des services financiers a une importance capitale dans l'économie en raison de son rôle de facilitateur dans la répartition du capital, les institutions qui le composent n'en sont pas moins des sociétés privées dont le comportement est dicté par la maximisation des profits plutôt que par tout autre type d'objectif social.

Quelqu'un a dit ce matin que les banques devraient être considérées comme des sociétés d'utilité publique et que la politique gouvernementale devrait exiger la présence d'une succursale dans chaque petite région du Canada, que ce soit rentable ou non. Qu'en pensez-vous?

M. Clemens: Cela implique que les succursales qui ne sont pas rentables devraient demeurer ouvertes pour répondre à un impératif social. Mathewson et Quigley ont expliqué, plus clairement que je ne pourrais le faire, pourquoi ce serait bien la pire chose à faire pour le secteur des services financiers. I refer you to the paper Mathewson and Quigley did for the C.D. Howe Institute, which says that, if we want to socialize or support certain services, cash transfers are the most efficient way to do it. The way not to do it is to legislate that a financial service company has to operate a branch in certain areas.

That is a very static analysis. Things change — the economy changes, districts change, populations change. The more flexibility we have in the regulatory system, the more apt and able those financial institutions and firms are to react and provide the services demanded by customers.

I do not see any gain in terms of implementing social policy through for-profit corporations. What we have to recognize is that the Canadian financial system is one of the strengths of the Canadian economy as a whole. Our CPA system is something that we should be very proud of. It is probably one of the best — if not the best — transfer systems in the world.

Our suggestion and my emphasis is that the MacKay report's structural recommendations would facilitate the type of development in the sector that facilitates job growth and wage growth.

Mr. Mihlar: The banking system is the custodian of Canadians' hard-earned money, and it has to prudently manage our funds. We do not want to shackle it with responsibilities other than prudently managing the funds, and making profits and returns for the shareholders and pension funds. Banks are not social service organizations.

I am clearly a student of economics. I am not a politician, and I do not have any constituents to please. We have to ensure that the banks are not shackled with all of these regulations. Last year the banks paid \$6.9 billion in taxes, and made \$66 million in charitable donations. That is one way of ensuring that the community gets money back from the banks. You want to do it by way of cash, as Dr. Quigley and Dr. Mathewson point out in the C.D. Howe paper, rather than by interfering with the marketplace and strangling them in terms of their business.

Senator Oliver: I have told four witnesses that I have fears about unduly politicizing a business function. One witness said you should not have appeals to cabinet like they do with CRTC decisions. In your paper, you talk about the extraordinary discretionary powers given to the minister, and that he is the person on last resort on mergers. Your paper states:

The Report also fails to explain the need for the Minister of Finance to have the ultimate formal authority in granting approval for bank mergers.

Did you find other areas in the MacKay report where extraordinary discretion seemed to be given to the minister,

Je vous renvoie à l'étude que ces deux auteurs ont réalisée pour l'Institut C.D. Howe et dans laquelle ils affirment que, si nous voulons socialiser ou soutenir certains services, les transferts de fonds sont la façon la plus efficace de s'y prendre. La moins efficace, c'est d'adopter des lois obligeant les sociétés de services financiers à avoir des succursales dans certaines régions.

C'est une analyse très statique. Les choses changent — l'économie change, les districts changent, les populations changent. Plus nous avons de souplesse dans le régime de réglementation, plus ces institutions financières et ces entreprises seront prêtes à réagir et à fournir les services qu'exigent les consommateurs.

Je ne vois pas ce que nous gagnerions en appliquant notre politique sociale par l'intermédiaire d'entreprises à but lucratif. Ce qu'il faut reconnaître, c'est que notre système financier est un des éléments forts de l'économie canadienne. Nous devrions être très fiers de ce que fait l'ACP. C'est probablement un des meilleurs systèmes de transfert au monde, sinon le meilleur.

Ce que nous disons, et ce sur quoi j'insiste tout particulièrement, c'est que les recommandations d'ordre structurel contenues dans le rapport MacKay favoriseraient dans le secteur un type de développement propice à la création d'emplois et à la hausse des salaires.

M. Mihlar: Le système bancaire est le dépositaire de l'argent que les Canadiens gagnent à la sueur de leur front, et il doit gérer cet argent avec prudence. Nous ne voulons pas lui imposer toutes sortes de responsabilités qui n'ont rien à voir avec la gestion prudente des fonds qui lui sont confiés, et la réalisation de bénéfices pour les actionnaires et les régimes de retraite. Les banques ne sont pas des organismes de services sociaux.

Évidemment, mon domaine, c'est l'économie. Je ne suis pas un homme politique et je n'ai pas d'électeurs à satisfaire. Mais nous devons nous assurer que nous n'alourdissons pas le fonctionnement des banques avec toute cette réglementation. Les banques ont versé l'an dernier 6,9 milliards de dollars en impôts, et 66 millions en dons de charité. C'est une façon de s'assurer qu'elles remettent de l'argent dans la communauté. Il faut le faire par voie monétaire, comme l'indiquent Quigley et Mathewson dans l'étude qu'ils ont réalisée pour l'Institut C.D. Howe, plutôt que d'intervenir sur le marché et d'étrangler les banques au point de nuire à leurs affaires.

Le sénateur Oliver: J'ai déjà dit à quatre de nos témoins que je ne voudrais surtout pas politiser une fonction commerciale. Un témoin nous a dit qu'il ne devrait pas être possible d'aller en appel devant le Cabinet, comme c'est le cas pour les décisions du CRTC. Dans votre étude, vous parlez des extraordinaires pouvoirs discrétionnaires dont dispose le ministre, qui aura à prendre la décision ultime au sujet des fusions. Vous dites:

Les auteurs du rapport n'expliquent pas non plus pourquoi le ministre des Finances doit avoir le pouvoir ultime d'approuver les fusions bancaires.

Avez-vous trouvé d'autres recommandations, dans le rapport MacKay, qui semblent accorder au ministre des pouvoirs

perhaps unduly? Does giving that last discretion to the minister politicize this political function?

Mr. Clemens: No. The focus of this particular paragraph was on the time constraints, and also on the fact that we have some parallels with the U.S. system. Approximately 165 branches are in the process of being sold in regards to the Nations Bank and First America merger. Clearly the technical nature of that merger was sufficient that there had to be divestitures, yet that merger was approved in four and a half months, and will create the largest commercial bank in the United States. We are now in the ninth month of looking at the mergers, and we still have not had hearings on them.

Senator Oliver: Are you blaming that on the Minister of Finance? The Minister of Finance cannot act until he hears from OSFI, the Competition Bureau, and these others, and their reports are not out yet. Why blame it on the minister?

Mr. Clemens: The MacKay report suggests reforming the regulatory system to streamline it and get it more in line in terms of the time requirements. We commented, however, that they do not articulate the role of the minister.

In the United States, it is a referral role. What we were trying to emphasize is that there is no clear articulation of why the minister is included, given the fact that you have two able-bodied agencies that are able to produce reports on both the effect on prudential banking and the efficacy of competition. We suggested that that needs to be discussed. The role of the minister and the efficacy of having the minister in such a prominent role needs to be discussed, not simply stated or asserted.

Senator Kroft: I would like to come at this issue of contestability a little. You have introduced a word for us, but it is a concept that we have been dealing with, one way or another, all the way through this piece. What can you tell me number-wise about the real gains that Wells Fargo or ING or any of these other scouting parties have actually achieved? We are dazzled by their technique and the wonderful things they can do out of 10 square feet of space or from a home bank in Denver. What do we really know about the substantial, permanent kind of gains that they have made?

Mr. Clemens: Dr. Baumol and Dr. Demsetz, in looking at their important work on contestability, do not stress actual entrants. What they stress is the absence of barriers to entry. Dr. Demsetz looked at public utilities and said that the real impediment to competition is not that there are not 10 providers of utility services, but rather that there is a regulatory burden in that you cannot offer an alternate service. The monopolist is able to do whatever the company wants because there is no threat of competition. Contestability is to be viewed in terms of the presence or absence of barriers to entry.

discrétionnaires exceptionnellement étendus, peut-être même trop? En donnant ainsi le dernier mot au ministre, est-ce que nous politiserions cette fonction?

M. Clemens: Non. Ce paragraphe porte sur les contraintes de temps, et aussi sur le fait qu'il y a certains parallèles entre notre système et le système américain. Il y a environ 165 succursales sur le point d'être vendues dans le cadre de la fusion entre la Nations Bank et la First America. Il est clair que la nature de cette fusion justifiait des désinvestissements, mais il reste que la fusion a été approuvée en l'espace de quatre mois et demi et qu'elle va donner naissance à la plus grande banque commerciale aux États-Unis. Or, nous en sommes au neuvième mois de notre examen des fusions proposées ici, et il n'y a pas encore eu d'audiences sur la question.

Le sénateur Oliver: Est-ce que vous blâmez le ministre des Finances? Il ne peut rien faire avant d'avoir obtenu le point de vue du BSIF, du Bureau de la concurrence et des autres, et leurs rapports ne sont pas encore prêts. Pourquoi en blâmer le ministre?

M. Clemens: Le groupe MacKay suggère de modifier le régime de réglementation pour le simplifier et lui permettre de mieux répondre aux contraintes de temps. Mais, comme nous l'avons fait remarquer, il ne définit pas le rôle du ministre.

Aux États-Unis, c'est un rôle d'arbitre. Ce que nous avons voulu mettre en relief, c'est que la raison d'être de l'intervention du ministre n'est pas expliquée clairement, étant donné qu'il existe déjà deux organismes compétents qui sont en mesure de produire des rapports à la fois sur les effets des fusions quant à l'application de la règle de prudence par les banques et sur l'efficacité de la concurrence. Nous sommes d'avis qu'il faut en discuter. Il ne suffit pas de décrire ou d'expliquer le rôle du ministre; il faut en discuter, et se demander quelle est l'utilité de lui accorder un rôle aussi prépondérant.

Le sénateur Kroft: Je voudrais revenir quelques instants à la question de la disputabilité. Vous nous avez appris un mot nouveau, mais c'est un concept sur lequel nous nous penchons régulièrement, sous un angle ou sous un autre, depuis le début de nos travaux. Pouvez-vous me citer des chiffres précis sur les gains que des sociétés d'avant-garde comme Wells Fargo ou ING, ou n'importe quelle autre, ont réalisés? Nous sommes impressionnés par leurs méthodes et par les choses extraordinaires qu'elles réussissent à faire à partir d'un petit local de 10 pieds carrés ou d'une banque-mère à Denver. Mais que savons-nous vraiment des gains substantiels et permanents qu'elles ont réalisés?

M. Clemens: Baumol et Demsetz, dans leur importante étude sur la disputabilité, ne mettent pas l'accent sur les sociétés qui sont arrivées sur le marché, mais plutôt sur l'absence d'obstacles à leur entrée. Demsetz a examiné le secteur des entreprises de services publics et s'est rendu compte que le véritable obstacle à la concurrence, ce n'est pas qu'il n'y a pas dix fournisseurs différents de services publics, mais plutôt que le régime de réglementation empêche d'offrir des services de remplacement. La compagnie qui a le monopole peut faire tout ce qu'elle veut parce qu'elle ne risque pas d'avoir de la concurrence. La disputabilité doit être envisagée en termes d'absence ou de présence d'obstacles à l'entrée.

With regards to Schedule II banks, each of the Schedule II banks is a niche player. The Hongkong Bank of Canada is overwhelmingly the largest Schedule II bank, and it really only competes in B.C. and Ontario. Approximately 99 per cent of its branch operations system is in one of those provinces. It is important that any financial institution be able to contest a particular market.

Senator Kroft: The concept of contestability rests on the absence of obstacles. Let me come back to reviewing some things that we picked up along the way. One of them is this issue of technology.

I have been in business all my life. We all have the transactional element in our personal lives, and more and more that is dealt with through technology. When critical business decisions are made, however, at whatever level of business, I would think that the heart and soul of banking is still done on a face-to-face basis. That is where the banker gains an understanding of what I want to do, and where I gain an understanding of the options or possibilities that the banker lays out.

That personal contact cannot be substituted in an electronic way, and I have heard nothing over the course of the last month to suggest that it could be. To me, that is still overwhelmingly the heart of where banking and commerce in this country come together. It is across the desk of a businessperson or a banker. It may be in a larger branch with four salespeople and two tellers or some mix, but the core is still in that type of a structure.

I have a personal feeling that we are getting enormously carried away with the idea that all of this can be replaced, technologically and electronically. More than anything, it tells me that the fundamental premise of your statement of contestability is deeply flawed. I do not see how banks that lass the infrastructure of these massive Canadian financial institutions have a whisper of a hope of contesting, in your language, the core banking business that underlies the commerce of this country.

I invite your response to that, because I am not persuaded by Dr. Anybody that that is how a business can get a \$2-million or \$2.5-million line of credit and all the other things that go into making a business work. I have to tell you I am not buying it, but I am prepared to be convinced if there is some new magic there to convince me.

Mr. Clemens: I would respond with a recommendation from the MacKay task force. The report clearly says that one of the problems in small and medium-sized lending is commercial account turnover. If there were actually a situation with an elongated relationship between the commercial banker and the customer, you would not see a high rate of turnover. Chacune des banques de l'Annexe II occupe un créneau spécialisé. La Banque Hongkong du Canada est de loin la plus grosse banque de l'Annexe II, et elle n'est véritablement présente qu'en Colombie-Britannique et en Ontario. Environ 99 p. 100 de ses succursales se trouvent dans ces deux provinces. Il est important que n'importe quelle institution financière puisse disputer aux autres un marché donné.

Le sénateur Kroft: La notion de disputabilité repose donc sur l'absence d'obstacles. Permettez-moi de passer en revue certains des éléments dont nous avons entendu parler au cours de nos audiences. Il y a notamment la question de la technologie.

J'ai passé toute ma vie dans les affaires. Nous devons tous faire des transactions bancaires dans notre vie personnelle, et nous le faisons de plus en plus grâce aux moyens technologiques. Mais quand il faut prendre d'importantes décisions d'affaires, à quelque niveau que ce soit, il me semble que les rapports avec la banque prennent encore en grande partie la forme de rencontres individuelles. C'est grâce à ces rencontres que mon banquier peut comprendre ce que je veux faire et que je peux avoir une idée des options qu'il m'offre.

Les moyens électroniques ne peuvent pas remplacer ce contact personnel, et je n'ai rien entendu au cours du dernier mois qui me laisse croire le contraire. Pour moi, c'est encore — et de loin — le véritable terrain de rencontre entre les banques et le commerce dans notre pays. Cela se fait entre les deux personnes assises de part et d'autre d'un bureau, dans une entreprise ou dans une banque. Il peut s'agir d'une grande succursale comptant quarre préposés aux ventes et deux caissiers, ou quelque chose du genre, mais cela se fait essentiellement à l'intérieur d'une structure comme celle-là.

J'ai l'impression, personnellement, que nous nous leurrons complètement en pensant que tout cela peut être remplacé par l'électronique ou par d'autres moyens technologiques. Il me semble que la prémisse fondamentale de vos affirmations sur la disputabilité est complètement fausse. Je ne vois pas comment des banques qui n'ont pas l'infrastructure des énormes institutions financières canadiennes peuvent avoir le plus infime espoir de disputer le marché, pour reprendre votre expression, aux grandes banques qui soutiennent le commerce dans notre pays.

J'aimerais avoir votre réponse à ce commentaire parce qu'aucun expert, aussi savant soit-il, ne réussira à me convaincre que c'est de cette façon-là qu'une entreprise peut obtenir une marge de crédit de 2 ou 2,5 millions de dollars, et tout le reste qui fait qu'une entreprise fonctionne. Je dois vous dire que je n'accepte pas vos arguments, mais je suis prêt à me laisser convaincre si vous connaissez un truc de magie pour le faire.

M. Clemens: Je vous répondrai par une recommandation du groupe MacKay. Il dit clairement dans son rapport qu'un des problèmes, dans le domaine des prêts aux petites et moyennes entreprises, c'est le taux de roulement élevé des directeurs des comptes commerciaux. S'il y avait effectivement des relations suivies entre la banque et ses clients d'affaires, il n'y aurait pas un tel roulement.

One of the specific recommendations in the MacKay task force is that there be greater education and career path development so that the rate of turnover in commercial account managers in the SME market —

Senator Kroft: The banks have all been seized of that problem for years and have been making major progress.

Mr. Clemens: I am responding to the fact that if the commercial banking relationship were such that it were a protracted relationship, if you had the same account manager with the customer, then you would not see the complaint of high turnover. In the commercial centre where I worked, there were 13 account managers within nine months, and none remained after nine months; every one of them had moved on. I would somewhat disagree in terms of technology.

Senator Kroft: Whether or not they have a management problem, are they not infinitely better off than the foreign bank, that has no manager at all?

Mr. Clemens: You are talking about an on-site manager?

Senator Kroft: I am. I am talking about the person who is there to do banking business with me.

Mr. Clemens: I was trying to respond to the comment that the relationship in SME lending and commercial accounts really is not that the account manager stays there for 15 years or 20 years. There is a high rate of turnover. Clearly there are alternate methods of delivery.

Senator Kroft: I do not follow that lead. If there is a management problem, the bank has to do a better job. Because the managers are turning over too much does not mean that you do away with the managers.

Mr. Clemens: I am not being clear enough. If the commercial account relationship were based on a protracted relationship; if the same commercial account manager remained with the customers; and if that was the foundation of the SME lending market, then the MacKay report would not make such a specific note of the fact that turnover at that level of employment in the banks is a problem.

Senator Kroft: He made the recommendation because he had heard again and again that the banks, to do their job better, should have a more long-term relationship. I am not sure how that relates to the questions I put to you. I am saying whatever their problem is, they are still far from contestable as compared to somebody who does not have that structure in place at all. I am trying to get to your theory of contestability. I do not think that the Canadian banking system, at the on-the-ground commercial level, is nearly as vulnerable as you suggest.

Mr. Clemens: I wish the theory were mine.

Senator Kroft: That is the theory you are putting forward or adopting as your own.

Le groupe MacKay recommande spécifiquement qu'il se fasse plus d'efforts au niveau de la sensibilisation et du cheminement de carrière pour que le taux de roulement parmi les directeurs des comptes commerciaux, sur le marché des PME...

Le sénateur Kroft: Les banques ont toutes été saisies de ce problème il y a des années, et elles ont fait d'importants progrès.

M. Clemens: Ce que je dis, c'est que si les relations entre les banques et leurs clients d'affaires étaient plus durables, si les consommateurs pouvaient garder le même directeur des comptes commerciaux, il n'y aurait pas de plaintes au sujet du haut taux de roulement. Dans le centre commercial où je travaillais, nous avons eu 13 directeurs des comptes en l'espace de neuf mois. Aucun d'entre eux n'est resté plus de neuf mois; ils sont tous partis ailleurs. Je ne suis donc pas tout à fait d'accord avec vous au sujet de la technologie.

Le sénateur Kroft: Qu'il y ait ou non un problème de gestion, est-ce que ce n'est pas infiniment mieux que les banques étrangères, où il n'y a aucun directeur?

M. Clemens: Sur place, vous voulez dire?

Le sénateur Kroft: Oui. Je veux parler de la personne qui est sur place pour m'offrir des services bancaires.

M. Clemens: Je voulais parler du fait que, dans le domaine des prêts aux petites entreprises et des comptes commerciaux, il n'y a pas beaucoup de directeurs des comptes qui restent à la même place pendant 15 ou 20 ans. Il y a un fort taux de roulement. Il est certain qu'il y a d'autres méthodes pour offrir les services.

Le sénateur Kroft: Je ne suis pas d'accord. Si elle a un problème de gestion, la banque doit essayer de le corriger. Ce n'est pas parce qu'il y a trop de roulement chez les directeurs qu'il faut s'en débarrasser pour autant.

M. Clemens: Je ne suis peut-être pas assez clair. Si les relations étaient plus durables entre les directeurs des comptes et les gens d'affaires, si les clients gardaient toujours le même directeur des comptes commerciaux, et si c'était le fondement du marché des prêts aux PME, le groupe MacKay n'aurait pas mentionné expressément dans son rapport que le haut taux de roulement, parmi le personnel de ce niveau-là, pose un problème.

Le sénateur Kroft: Il a fait cette recommandation parce que nous avons entendu dire à maintes reprises que les banques devraient entretenir des relations à plus long terme avec leurs clients si elles veulent faire un meilleur travail. Je ne suis pas certain que cela se rattache directement aux questions que je vous ai posées. Ce que je dis, c'est que, quel que soit le problème des banques, leur part du marché est encore loin d'être menacée par des entreprises qui n'ont aucune structure en place. Votre théorie sur la disputabilité me semble contestable. Je ne pense pas que le système bancaire canadien, dans le domaine des services commerciaux de base, soit vraiment aussi vulnérable que vous le laissez entendre.

M. Clemens: J'aimerais bien que ce soit ma théorie.

Le sénateur Kroft: C'est la théorie que vous défendez, que vous faites vôtre.

Mr. Clemens: I would refer to two separate studies, Nathan and Neave, as well as the Shaffer study, that specifically looked at the Canadian financial service sector and deemed it to be relatively contestable. It is important that foreign or domestic entrants are able to enter those niches. The technological advances that we have seen have allowed those types of developments. You would not see companies such as Wells Fargo contesting specific markets unless they thought it was profitable.

Senator Kroft: As yet, I do not have any idea how successful they have been with that. If you had told us 10 years ago that Citibank would come in and take over a certain area of the banking industry in Toronto, we would have panicked. Try to find them five years later. I am not saying they are not trying, but it is the succeeding part that I am questioning you about. We do not have much data in support of the fact that they are succeeding in any major way.

I should say to Mr. Godsoe, even though he does not go for dinner with his former colleagues any more, "let them come." They have tried and tried over the years, but have not gotten anywhere, and he is doing more business in New York than they are doing in all of Canada.

Mr. Mihlar: Certainly any firm — including financial institutions — makes decisions based on marginal costs of entry into a marketplace and the profits that it can make. We have foreign and domestic barriers to entry for firms coming in today. In the last 10 years, firms have tried to come in, but at the margin it is rather a costly enterprise to come in here and compete with our big guns.

The real gains come when somebody like Wells Fargo, operating out of Colorado, lends \$50 million in unsecured small business lending, because concerns have been raised about the lack of small and medium-sized lending in this country. If we remove those barriers at the margin, those costs of entry will be lower. Therefore, you will see more Wells Fargos coming in after you remove all of these barriers, and there will be some competition for the existing financial institutions.

Mr. Clemens: The role of technology is in its infancy. Telephone banking emerged within the last years. I would agree that the data is limited, given the fact that the proliferation of these types of technologies is limited. When I was banking as of one year ago, none of the cash management systems were integrated or able to integrate directly with companies' system. That meant that the cash balances in a company's actual accounts at the bank were not directly tied to their own system. If those types of technological developments can link those communication systems or create those types of technologies, the markets clearly become more contestable because it is easier for companies like Wells Fargo or Citibank to enter the market. Our emphasis in the paper was the role of technology moving forward.

M. Clemens: Je vous renvoie à deux études différentes, celle de Nathan et Neave et celle de Shaffer, qui portent spécifiquement sur le secteur des services financiers au Canada; tous ces auteurs ont jugé que ce secteur était relativement disputable. Il est important que les nouveaux venus, qu'ils soient étrangers ou canadiens, puissent s'installer dans ces créneaux. Les progrès technologiques auxquels nous assistons ont permis ce genre de chose. Vous ne verriez pas de compagnies comme Wells Fargo tenter de s'implanter sur des marchés spécifiques si elles ne pensaient pas que c'était rentable.

Le sénateur Kroft: Jusqu'ici, je n'ai aucune idée de leur degré de réussite. Si vous nous aviez dit il y a dix ans que la Citibank viendrait prendre le contrôle d'un secteur de l'industrie bancaire à Toronto, nous aurions été pris de panique. Mais essayez de retrouver les entreprises de ce genre cinq ans plus tard. Je ne dis pas qu'elles n'essaient pas de durer, mais ce que je me demande, c'est si elles ont véritablement du succès. Nous n'avons pas beaucoup de données qui nous prouvent qu'elles réussissent vraiment.

Je dirais à M. Godsoe, même s'il ne vient plus dîner avec ses anciens collègues, qu'il faut les laisser venir. Elles essaient depuis des années, mais elles n'avancent à rien, et de son côté, il brasse plus d'affaires à New York qu'elles n'en brassent dans tout le Canada.

M. Mihlar: Il est certain que toutes les entreprises — y compris les institutions financières — prennent leurs décisions en fonction des coûts marginaux liés à leur implantation sur un marché, et en fonction des profits qu'elles peuvent y réaliser. Nous appliquons des obstacles à l'entrée des entreprises canadiennes et étrangères sur le marché. Au cours des dix dernières années, il y en a qui ont essayé de s'établir ici, mais en définitive, c'est plutôt coûteux de venir faire concurrence à nos gros canons.

Les véritables gains se produisent quand une entreprise comme Wells Fargo, à partir du Colorado, consent pour 50 millions de dollars de prêts non garantis à des petites entreprises parce que certaines personnes étaient insatisfaites des services de prêts offerts aux PME dans notre pays. Si nous supprimons ces obstacles à la marge, les coûts d'entrée seront plus bas. Par conséquent, nous verrons plus d'entreprises comme Wells Fargo s'installer ici une fois que nous aurons supprimé tous ces obstacles, et il y aura de la concurrence pour les institutions financières établies.

M. Clemens: La technologie en est encore à ses premiers balbutiements. Les services bancaires par téléphone ne datent que de quelques années. Je reconnais que les données sur la question sont limitées, étant donné que la prolifération de ces moyens technologiques est limitée. Il y a un an à peine, aucun des systèmes de gestion de caisse n'était intégré ou capable d'être intégré directement aux systèmes des entreprises. Autrement dit, les soldes de caisse, dans les comptes des compagnies à la banque, n'étaient pas directement reliés à leur propre système. Si les progrès technologiques de ce genre peuvent permettre de relier ces systèmes de communications ou de créer ces moyens technologiques, les marchés vont certainement devenir plus disputables parce que les compagnies comme Wells Fargo ou la Citibank pourront pénétrer ces marchés plus facilement. Nous

Senator Kroft: For the basic banking transaction that takes place between a banker and a client, no technology will replace that function. I guess that is the core of my "counter-contestability" argument.

Senator Perrault: Mr. Chairman, this is an interesting and useful paper. During the course of your remarks to Mr. Clemens, you talked of the dramatic changes taking place out there in industry, and you said that more transactions are done by telephone and the traditional bank is suffering a decline.

I visited one of my favourite local banks a couple of weeks ago, and only two tellers were operating out of six or seven wickets. However, there was a nice area for counselling senior citizens on how to plan their retirement, which is very useful for the senior citizen.

What future actions do you anticipate will occur in the banking industry? We are apparently going through a technological revolution now. What is the next step?

Mr. Clemens: I wish I knew that — I could go into consulting for the banks. Clearly the role of technology will be more prominent. Software is coming out of non-financial institutions. We did not discuss this in our paper, but I would suggest that one of the major threats comes from non-financial institutions, such as software developers, developing systems that effectively eliminate the need for intermediaries. Those are the types of competitors that we may see entering the marketplace.

Senator Perrault: Are you suggesting there could be unemployment and further cutbacks in personnel for the banks if that takes place?

Mr. Clemens: I would suggest that you will see the same type of phenomenon that you notice now. For instance, the tellers that are not there any more are not actually outside of the bank, they have moved up; there is upward mobility.

Senator Perrault: Possibly. When you talk in terms of this trend developing in the industry and more and more banking done by telephone, it is a process which has been encouraged and accelerated by the banks themselves often, it is alleged, just by benign neglect. In other words, if you cut back on services enough and lay off a number of people, inevitably will be a switch to other forms of banking. I am not against the other forms. I think they are excellent.

Mr. Clemens: I would not necessarily disagree. Niche players, like Canada Trust, are the foundation upon which the financial services sector rests. Canada Trust is not going to push you to use the instant teller or the Internet because their real comparative or competitive advantage is that they are open six days a week from 8:00 in the morning until 8:00 at night. If the market for those

insistons dans notre étude sur le rôle de la technologie pour l'avenir.

Le sénateur Kroft: Pour les transactions bancaires de base entre le banquier et son client, aucune technologie ne remplacera cet aspect-là. Je suppose que c'est sur cela que je me fonde pour réfuter la théorie de la «disputabilité».

Le sénateur Perrault: Monsieur le président, cette étude est intéressante et utile. Dans vos remarques à M. Clemens, vous avez parlé des changements considérables qui se produisent dans l'industrie; vous avez dit qu'il se faisait plus de transactions par téléphone et que les services bancaires traditionnels étaient en déclin.

Je me suis rendu dans une des succursales locales de ma banque préférée il y a quelques semaines. Il n'y avait là que deux caisses ouvertes, sur les six ou sept de la succursale. Mais il y avait un petit coin agréable où les personnes âgées pouvaient obtenir des conseils sur la planification de leur retraite, ce qui est très utile pour elles.

Comment entrevoyez-vous l'avenir du secteur bancaire? Nous traversons apparemment une révolution technologique. Quelle sera la prochaine étape?

M. Clemens: J'aimerais bien le savoir; je pourrais offrir des services de consultation aux banques. Il est certain que la technologie va jouer un plus grand rôle. Les institutions non financières créent des logiciels. Nous n'en parlons pas dans notre document, mais je dirais qu'une des menaces les plus sérieuses va venir des institutions non financières comme les développeurs de logiciels, qui mettent au point des systèmes qui vont enlever toute utilité aux intermédiaires. C'est ce genre de concurrents que nous pourrions voir entrer sur le marché.

Le sénateur Perrault: Vous voulez dire qu'il pourrait y avoir du chômage et de nouvelles compressions d'effectif dans les banques si ce genre de chose se produisait?

M. Clemens: Je dirais que nous allons assister au même genre de phénomène que maintenant. Par exemple, les caissiers qui ne sont plus là ne sont pas partis de la banque, en réalité; ils sont montés en grade. Il y a une certaine mobilité ascendante.

Le sénateur Perrault: C'est possible. Quand vous parlez du développement de cette tendance dans l'industrie, et quand vous dites qu'il se fait de plus en plus de transactions bancaires par téléphone, c'est un processus que les banques elles-mêmes ont souvent encouragé et accéléré elles-mêmes, en un sens, simplement en laissant aller les choses. Autrement dit, si vous réduisez suffisamment les services et que vous mettez à pied un certain nombre d'employés, il y aura inévitablement d'autres formes de services bancaires qui prendront le relais. Je ne suis pas contre ces autres formes; je pense qu'elles sont excellentes.

M. Clemens: Je ne dirais pas nécessairement le contraire. Les institutions spécialisées, comme Canada Trust, sont le fondement du secteur des services financiers. Canada Trust ne va pas vous inciter à aller au guichet automatique ou sur Internet parce que le véritable avantage qu'elle a sur ses concurrents, c'est que ses bureaux sont ouverts six jours par semaine, de 8 heures à

types of services is large enough, both financial and non-financial institutions will react.

Senator Perrault: Some people are a bit psychologically intimidated by the idea of banking on the telephone or by using a keyboard. One of the greatest essays I have ever read was Stephen Leacock's essay about his attempts to open an account in a bank in Eastern Canada. He was in the bank for five minutes, then the bricks and mortar and other aspects intimidated him.

Some people have a difficult time coping. Do you have any age brackets that suggest the percentage of people who do their banking with the new technology and from what age they use it?

Mr. Clemens: Most of that data is proprietary. The banks do not release that type of data. I worked all the way through my schooling and worked full-time in the banking sector for nine years. From my experience, if you can get seniors to use the instant teller machine — which I readily admit is a huge step — they are one of the highest users. The percentage of seniors relative to young people that use it is lower, but their rate of usage is high. My grandmother probably does not go into the branch any more — and I am sure the tellers blame me — but it is more convenient for her not to go to the bank.

Senator Perrault: She is not afraid to try the technology?

Mr. Clemens: She does all her banking over the phone and gets cash through the instant teller.

Senator Perrault: What specific actions could be taken to increase contestability? There has been quite a discussion today. Do you have two or three initiatives? Or is it just freeing the banks and allowing them to come in with the minimum of regulation?

Mr. Clemens: On the first page of our document, we highlighted the MacKay task force recommendations. I was quite surprised at the scope, for instance, of the recommendation that would allow for community-based banking in terms of reducing capitalization in their regulatory burden. Again, I would wholeheartedly agree with all the structural recommendations included in MacKay.

Senator Callbeck: One of the areas of concern that you mention in your brief dealt with the MacKay recommendations on small businesses and their access to capital. The first was that there has been some discussion about the rapid turnover of account managers. Another one was price for risk. The third one was where MacKay pointed out that the problems are more with equity, and that institutions should be encouraged to take an equity position.

20 heures. S'il y a un assez grand marché pour ce genre de services, les autres institutions, tant financières que non financières, vont réagir.

Le sénateur Perrault: Certaines personnes sont un peu intimidées par l'idée de se servir du téléphone ou d'un clavier d'ordinateur pour faire leurs transactions bancaires. Je me rappelle le récit de Stephen Leacock sur ses tentatives pour ouvrir un compte dans une banque de l'est du Canada; c'est un des meilleurs textes que j'aie jamais lus. Il n'était pas à la banque depuis cinq minutes qu'il a commencé à se sentir intimidé par l'édifice et tous les autres aspects de la situation.

Il y a des gens qui ont du mal à s'adapter. Savez-vous quel est le pourcentage de gens, dans les différents groupes d'âge, qui ont recours aux nouvelles technologies pour traiter avec leur banque? Savez-vous à partir de quel âge ils le font?

M. Clemens: La plupart de ces données sont protégées. Les banques ne les rendent pas publiques. J'ai travaillé dans le secteur bancaire tout au long de mes études, et ensuite neuf ans à plein temps. D'après mon expérience, si vous réussissez à convaincre les personnes âgées de se servir des guichets automatiques — et je reconnais que ce n'est vraiment pas facile —, elles en font usage au moins autant que les autres. Le pourcentage des usagers des guichets est plus faible parmi les personnes âgées que parmi les jeunes, mais il demeure élevé. Ma grand-mère ne va probablement plus jamais à sa succursale — je suis sûr que c'est sur moi que les caissiers jettent le blâme —, parce que c'est plus commode pour elle de faire ses affaires ailleurs.

Le sénateur Perrault: Elle n'a pas peur d'essayer la nouvelle technologie?

M. Clemens: Elle fait toutes ses transactions bancaires par téléphone et va chercher son argent au guichet automatique.

Le sénateur Perrault: Quelles mesures précises faudrait-il prendre pour augmenter la disputabilité du marché? Nous avons eu toute une discussion aujourd'hui. Pouvez-vous nous suggérer une ou deux initiatives? Ou alors, devons-nous seulement libérer les banques et leur permettre de s'implanter ici avec un minimum de réglementation?

M. Clemens: À la première page de notre document, nous passons en revue les recommandations du groupe de travail. J'ai été plutôt surpris, par exemple, par la portée que pourrait avoir la recommandation permettant l'implantation de services bancaires communautaires grâce à la réduction des exigences réglementaires de capitalisation. Encore une fois, j'appuie sans réserve toutes les recommandations d'ordre structurel contenues dans le rapport MacKay.

Le sénateur Callbeck: Un des éléments préoccupants que vous mentionnez dans votre mémoire concerne les recommandations du groupe MacKay au sujet des petites entreprises et de leur accès au capital. Il y a d'abord la question du fort taux de roulement des directeurs des comptes, ensuite celle du prix exigé pour le risque, et enfin la remarque des auteurs du rapport au sujet du fait que les problèmes sont surtout liés aux capitaux propres et que les institutions devraient être encouragées à s'intéresser à cet aspect.

You go on to say that you have problems with all of these, and that you think the solution is to change the taxation system in regard to capital gains and dividends. If that was done, would that solve the whole problem, or do you have other recommendations here?

Mr. Mihlar: We made a presentation on the Small Business Loans Act to the House of Commons Standing Committee on Industry. A lot of concern has been expressed about small business lending and inadequate lending. Most of the surveys done by the CBA, amongst others, seem to suggest that the loan approval rate in the first instance was around 92 per cent in 1997. That is a very high approval rate for loans in the first place. Most of the time small and medium-sized enterprises usually manage their cash flow problems with respect to accounts receivable, accounts payable, and inventory. In terms of capital financing of those small and medium-sized enterprises, our argument is that sole proprietors and partnerships own most of the businesses.

Surveys from Statistics Canada also show that most of the small and medium-sized enterprises finance their services by services and retained earnings. If that is the case, we want to make sure that personal income taxes are reduced so that they have savings, which they can then plough back into their businesses.

Mr. Clemens: I would quickly reiterate Mr. Mihlar's comment that a 1996 Statistics Canada report found that the chief cause for bankruptcies was difficulties in management, and they particularly noted financial management. Within that, they noted capitalization structure and working capital. So, if we really want to encourage capitalization and equity financing, the easiest way to do that, the clear-cut way with very little distortional effect, is simply to reduce corporate and individual taxes. A corporation is taxed at the corporate rate, and a sole proprietor or partnership is taxed at the individual rate.

Additionally, on the capital gains rate, we see a very strong relationship between venture capital investment and capital gain tax rates. In the United States, there is a 1,400 per cent increase in the level of venture capital investment because of President Reagan's tax cuts in the early 1980s.

When we are talking about expansion into a new market or the development of a new product, we are really talking about high-risk capital.

While researching the presentation that Mr. Mihlar and I made, in 30 minutes I found 60 companies on the Internet that were involved in venture capital financing in Canada. I also found another association that had another 108 companies. Last year, venture capital funding totalled \$1.8 billion. The question is, how do you facilitate that type of investment? Clearly, we need to

Vous dites ensuite que vous avez des réserves au sujet de toutes ces recommandations et que, d'après vous, la solution consiste à modifier le régime fiscal en ce qui concerne les gains en capital et les dividendes. Est-ce que cette proposition permettrait de résoudre entièrement le problème ou si vous avez d'autres recommandations à nous faire à ce sujet-là?

M. Mihlar: Nous avons fait une présentation au comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes au sujet de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Les prêts aux petites entreprises, et les lacunes à cet égard, soulèvent beaucoup d'inquiétude. La plupart des sondages réalisés par l'ABC, notamment, semblent indiquer que le taux d'approbation des demandes de prêts dès la première fois se situait autour de 92 p. 100 en 1997. C'est très élevé. La plupart du temps, les PME réussissent à gérer leurs problèmes de liquidités en ce qui concerne les comptes clients, les comptes fournisseurs et les stocks. Pour ce qui est du financement des immobilisations de ces PME, ce que nous disons, c'est que la plupart des entreprises appartiennent à un propriétaire unique ou sont des sociétés de personnes.

Les enquêtes de Statistique Canada montrent également que la plupart des petites et moyennes entreprises se financent grâce à leurs services et aux bénéfices non répartis. Si c'est le cas, nous voulons être certains que les impôts sur le revenu des particuliers seront réduits pour que ces gens aient des économies à réinvestir dans leur entreprise.

M. Clemens: Je m'empresse de répéter ce qu'a dit M. Mihlar au sujet du fait qu'une enquête réalisée par Statistique Canada en 1996 a révélé que les problèmes de gestion étaient la principale cause de faillite, et en particulier les problèmes de gestion financière. Parmi ces problèmes, le rapport mentionnait plus spécifiquement la structure du capital et le fonds de roulement. Donc, si nous voulons vraiment encourager la capitalisation et le financement par actions, la façon la plus facile d'y arriver — la façon la plus nette, qui n'entraîne à peu près pas d'effets de distorsion —, c'est tout simplement de réduire les impôts des entreprises et des particuliers. Les entreprises constituées en société sont imposées aux taux des entreprises, alors que les sociétés de personnes et les entreprises appartenant à un propriétaire unique sont imposées au taux des particuliers.

De plus, en ce qui concerne les taux applicables aux gains en capital, nous constatons qu'il y a un lien très étroit entre les investissements en capital de risque et les taux d'imposition des gains en capital. Aux États-Unis, on a enregistré une hausse de 1 400 p. 100 dans le niveau des investissements en capital de risque par suite des réductions d'impôt décrétées par le président Reagan au début des années 80.

Quand on parle de l'expansion sur un nouveau marché ou du développement d'un nouveau produit, on pense en réalité à du capital de haut risque.

En faisant des recherches en vue de la présentation que M. Mihlar et moi vous avons faite, j'ai trouvé sur Internet, en 30 minutes, 60 entreprises offrant du capital de risque au Canada. J'ai aussi trouvé une autre association regroupant 108 compagnies. L'an dernier, les investissements en capital de risque ont atteint 1,8 milliard de dollars au total. Ce qu'il faut se demander, c'est ce

reduce the capital gains rate and reduce corporate and personal income taxes.

I would reiterate that the banks have a large amount of money in loans outstanding to SMEs.

Senator Callbeck: I would like to ask a question on the community accountability statement. I did not see anything in your brief about that. Do you favour that recommendation or not?

Mr. Clemens: I would agree with the MacKay task force that we do not see "red-zoning." In the United States, we noticed that financial institutions would red-zone certain areas, usually urban cores, and say that no matter how valid the investment, no money would be put into those zones. I would agree completely with MacKay that we do not see that phenomenon in Canada. The impression I got from MacKay was that it was a discussion of community reinvestment. Given the fact that we do not see that phenomenon in Canada, however, that was not needed, and I would agree with that.

Senator Callbeck: He went on to recommend the community accountability statement. Do you agree with that? It is different than the reinvestment.

Mr. Mihlar: Right now the banks are involved in community activities through charitable activities and volunteering. At the same time, they pay a huge chunk of taxes. As I stated previously, last year they paid \$6.9 billion. By and large, the banks will be voluntarily accountable to their communities. The notion of having a regulation or legislating it is the wrong direction to take. Certainly, the banks have the incentive to be good corporate citizens, and to that extent I think we should let them do it, without regulating or legislating it.

The Chairman: Our last witness this afternoon is Mr. Larry Pollack.

Mr. Larry M. Pollack, President and Chief Executive Officer, Canadian Western Bank: Mr. Chairman, honourable senators, I thought it would be useful for me to explain who we are and what we do. We are unique in Canada. We are actually a Schedule I bank, one of eight, but we are not located in Eastern Canada at all. Our head office is in Edmonton. We were formed in 1984 as an alternative to the Big Six banks. We are totally western-focused, which means from Manitoba west.

We did an IPO in 1984 for \$40 million, and raised all tier-one capital. We were not able to raise any tier-two capital at that time. We cater to primarily medium and small businesses, that is our focus, and 85 per cent of our business is in the medium and small business lending area. That is real estate construction, oil and gas, industrial financing and leasing, general commercial, and person

qu'il faut faire pour faciliter ce genre d'investissements. Il est clair que nous devons réduire les taux d'imposition applicables aux gains en capital, de même que les taux de l'impôt sur le revenu des entreprises et des particuliers.

Je répète que les prêts en cours consentis par les banques aux PME représentent des sommes importantes.

Le sénateur Callbeck: Je voudrais vous poser une question au sujet des rapports sur les responsabilités envers la collectivité. Je n'ai rien vu dans votre mémoire à ce sujet-là. Est-ce que vous approuvez cette recommandation, oui ou non?

M. Clemens: Je suis d'accord avec les auteurs du rapport quand ils disent que nous n'avons pas de «zones rouges». Aux États-Unis, nous avons constaté que les institutions financières ont tendance à encercler de rouge certains secteurs, généralement dans les centres-villes, et à décréter que, quelle soit la valeur du placement envisagé, il ne devrait y avoir absolument aucun investissement dans ces zones. Les auteurs du rapport ont tout à fait raison de dire que ce phénomène n'existe pas au Canada. En lisant le rapport MacKay, j'ai eu l'impression que cette recommandation portait plutôt sur le réinvestissement dans la collectivité.

Le sénateur Callbeck: C'est là qu'intervient la recommandation au sujet des rapports sur les responsabilités envers la collectivité. Êtes-vous d'accord? C'est différent du réinvestissement.

M. Mihlar: Les banques participent actuellement à la vie communautaire par le biais des activités de bienfaisance et du bénévolat. En même temps, elles paient énormément d'impôts. Comme je l'ai déjà dit, elles en ont payé pour 6,9 milliards l'an dernier. Dans la grande majorité des cas, les banques rendent volontairement des comptes aux collectivités où elles sont implantées. Ce n'est pas une bonne idée de les y obliger par voie réglementaire ou législative. Il est certain qu'il y a déjà des choses qui les incitent à assumer leurs responsabilités sociales, et en ce sens, je pense que nous devrions les laisser le faire d'elles-mêmes sans réglementation ni législation.

Le président: Notre prochain témoin cet après-midi est M. Larry Pollack.

M. Larry M. Pollack, président et chef de la direction, Banque canadienne de l'Ouest: Monsieur le président, honorables sénateurs je pense qu'il serait bon que j'explique qui nous sommes et ce que nous faisons. Notre établissement est sans précédent au Canada. Nous sommes en fait une banque de l'annexe I, une des huit banques de ce type, mais nous ne sommes absolument pas implantés dans l'Est du Canada. Notre siège social se trouve à Edmonton. Notre établissement a été constitué en 1984 pour offrir une formule différente de celle des six grandes banques. Nous sommes entièrement tournés vers l'Ouest, à partir du Manitoba.

En 1984, nous avons fait une émission initiale d'actions de 40 millions de dollars et nous avons réuni l'ensemble des fonds propres de première catégorie. À l'époque, nous n'avons pu recueillir aucun fonds propre de deuxième catégorie. Nous visons essentiellement la clientèle de la petite et moyenne entreprise et nous réalisons 85 p. 100 de notre chiffre d'affaires dans le

loans and mortgages. Our focus is on the first four areas, which are commercial. Our loan size varies pretty well from \$1 up to \$20 million, it is quite a range, but most of our loans are in the \$500,000 or less category, which would fit your small and medium case.

We have 23 branch locations from Winnipeg to Courtenay, B.C. We have two subsidiaries, Canadian Western Trust and Canadian Western Capital, both located in Vancouver. We have about 500 employees. Our funding comes from raising primarily retail deposits. They are raised from two sources: the first being agents who operate right across Canada. We have approximately 200 agents who raise deposits for us. Secondly, we raise deposits in branches. We are publicly listed on the TSE, ASE and VSE. At present, we have \$230 million in regulatory capital and assets of \$2.4 billion. We have 9,036 borrowing clients. Of those, 4,327 are medium and small businesses. We have always been profitable.

Mr. Chairman, because we are one of the only small banks that started up in Canada, I thought it would be useful for your committee to hear some of the impediments that we feel we have experienced over the 14 years since our inception.

Capital tax is certainly a major component and a hindrance to growing and developing a bank. If you raise capital, and you start paying tax on it immediately — and I realize most of it is provincial — it is a huge impediment. It not only eats up your tier-one capital, it also eats your potential to raise tier-two capital because you can only have half as much tier-two as tier-one. To start up small institutions that have to pay capital tax immediately is a huge impediment.

To keep this in perspective for you, we run business forecasts. In the years 2002, 20 per cent of our net income will be capital tax. Twenty per cent is huge. That is primarily because we operate in Manitoba, at 3.25 per cent capital tax; in Saskatchewan at 3.25 per cent on tier-one capital and 3.25 on tier two capital as well; Alberta at 2 per cent, and British Columbia at 1 per cent. It is huge, and you have to make a very large spread.

To keep it in perspective as well, we raised some tier-two capital in Saskatchewan. We paid 6.75 per cent on the capital, and then we were taxed at 3.25 per cent. Our cost was 10 per cent.

secteur des prêts aux petites et moyennes entreprises. Nos clients oeuvrent dans la construction immobilière, le pétrole et le gaz, le financement industriel et le crédit-bail, les opérations commerciales générales et les prêts et hypothèques personnels. Nous visons surtout les quatre premières catégories qui appartiennent au marché commercial. La valeur de nos prêts varie de un dollar à 20 millions de dollars, ce qui représente un éventail assez large, mais la plupart d'entre eux appartiennent à la catégorie de 500 000 \$ et moins, ce qui nous place dans la catégorie des prêts de petite et moyenne valeur.

Nous avons 23 succursales réparties entre Winnipeg et Courtenay, en Colombie-Britannique. Nous avons deux filiales, Canadian Western Trust et Canadian Western Capital, toutes deux situées à Vancouver. Notre effectif est d'environ 500 employés. Nos fonds sont constitués essentiellement de dépôts de détail qui proviennent de deux sources: premièrement de nos intermédiaires qui récoltent des dépôts pour nous. Nous en avons environ 200. La deuxième source, ce sont nos succursales. Nous sommes cotés officiellement à la Bourse de Toronto, à la Bourse de l'Alberta et à la Bourse de Vancouver. Actuellement, nous disposons d'un capital réglementaire de 230 millions de dollars et nous avons des actifs de 2,4 milliards de dollars. Nous desservons 9 036 emprunteurs, dont 4 327 petites et moyennes entreprises. Nous avons toujours réalisé des profits.

Monsieur le président, étant donné que nous sommes une des seules petites banques à avoir été créées au Canada, je pense qu'il serait utile que je dresse à l'intention du comité la liste des obstacles que nous avons rencontrés depuis notre création, il y a 14 ans.

Le premier de ces obstacles est sans doute l'impôt sur le capital qui nuit à la croissance et au développement d'une banque. Un établissement qui constitue un capital doit immédiatement payer de l'impôt sur ce capital. La plupart de cet impôt est provincial et c'est un gros handicap. Il gruge les fonds propres de première catégorie et diminue également le potentiel de constitution de fonds propres de deuxième catégorie, étant donné que ces derniers sont limités à la moitié des fonds propres de première catégorie. L'obligation de payer immédiatement l'impôt sur le capital est un énorme obstacle à la création des petites institutions financières.

Nous faisons des prévisions et je peux vous donner une idée de ce que cela représente pour nous. En 2002, 20 p. 100 de notre revenu net servira au paiement de l'impôt sur le capital. C'est une somme énorme. Cela est dû principalement au fait que nous exerçons au Manitoba où l'impôt sur le capital est de 3,25 p. 100; en Saskatchewan il se chiffre à 3,25 p. 100 dans le cas des fonds propres de première catégorie et la même chose pour les fonds propres de deuxième catégorie; en Alberta, le taux est de 2 p. 100 et en Colombie-Britannique 1 p. 100. C'est énorme et cela nous oblige à prendre une très grande marge.

Pour vous donner d'autres points de comparaison, nous avons recueilli une partie de nos avoirs propres de deuxième catégorie en Saskatchewan. Nous payons 6,75 p. 100 d'impôt sur le capital et par la suite, nous sommes imposés à 3,25 p. 100. Notre coût total s'élève à 10 p. 100.

Access to capital is a concern for small institutions. If they are going to start up, how are they going to gain access to the capital markets? That question will have to be dealt with. When you start a new financial institution and you start growing a bank, you have to set up reserves. Those reserves are the stripping down of your tier-one capital. You are taking funds out of your retained earnings or your tier-one capital as a direct charge, and putting it into reserves. Those are not tax deductible initially until you use them, so they are parked. That is a big issue.

On capital composition, when you start a new financial institution you can raise tier-one capital in the market by doing an IPO, but you cannot raise tier-two capital. It has to be rated, and nobody will rate you when you are just starting out. That is a big issue.

You need a solid CDIC insurance system. Our levels of insurance in Canada are too low at \$60,000, and should be looked at. In the U.S., it is \$100,000, which is the equivalent of CAN\$150,000. It might not be important to the big banks, but it is important to be insured when you are starting up, because otherwise people will not leave their money with you.

You need a supportive regulatory system that is cost efficient. Another impediment that we have experienced is the history of small banks. Certainly, we still hear about the Canadian Commercial Bank and the Northland Bank that failed. Northland is in the final process of being wound up now, and it went down in 1985.

I am also concerned about competition, primarily on the deposit side with credit unions. Credit unions have unlimited insurance in provinces such as Alberta. They also have favourable income tax rates, and they have capital tax exemptions in some provinces. We have to get out on the street and compete with them for those deposits and then convert those deposits as an intermediary into small and medium loans. It is quite competitive. It is not competitive for us to rely on the commercial lending side. We do not find them competitive in that area.

Where do you draw the line? I would suggest that if you are going to support smaller financial institutions, you do not draw the line by segmenting out what type of institution you are, for example, a credit union or a trust company or whatever. You do it by size, and then you include credit unions, trusts and banks all in the same category.

Senator Oliver: Do you do it by asset size?

L'accès au capital est un problème pour les petites institutions financières. Elles ont beau vouloir se développer, comment peuvent-elles avoir accès au marché des capitaux? Voilà une question sur laquelle il faudra se pencher. Quand on crée une nouvelle institution financière et que l'on veut contribuer à son développement, il faut disposer de réserves. Ces réserves correspondent à l'impôt que l'on doit payer sur les fonds propres de première catégorie. On prend des fonds dans les bénéfices non répartis ou les fonds propres de première catégorie sous la forme de frais directs et on les réunit dans des réserves. Au départ, ces fonds ne sont pas déductibles d'impôt tant qu'on ne les utilise pas, par conséquent, ils sont immobilisés. C'est un grand problème.

Pour ce qui est de la composition du capital, il est possible, lorsqu'on crée une nouvelle institution financière, de récolter des fonds propres de première catégorie sur le marché en réalisant une émission initiale d'actions, mais ce n'est pas le cas pour les fonds propres de deuxième catégorie. L'institution doit être cotée et c'est impossible lorsqu'on débute. C'est un gros problème.

Il faut pouvoir disposer d'un solide système d'assurance-dépôts. Au Canada, le plafond de l'assurance-dépôts fixé à 60 000 \$ est trop bas. Il faudrait se pencher sur cette question. Aux États-Unis, le plafond est fixé à 100 000 \$, ce qui correspond à 150 000 \$ canadiens. Ce n'est peut-être pas important pour les grosses banques, mais pour une banque qui démarre, il est important que les clients soient bien assurés, sinon les gens hésitent à vous confier leur argent.

Il faut disposer d'un système de réglementation favorable et économique. Voilà un autre obstacle que nous avons noté relativement aux petites banques. C'est vrai qu'on parle toujours des faillites de la Canadian Commercial Bank et de la Northland Bank. On est en train de finir de liquider la Northland qui a fait faillite en 1985.

Par ailleurs, je suis tout à fait conscient de la concurrence, surtout celle des coopératives de crédit dans le cas des dépôts d'épargne. Dans des provinces comme l'Alberta, les coopératives de crédit bénéficient d'une assurance illimitée. Elles ont également des taux d'imposition sur le revenu favorables et certaines provinces leur offrent des exemptions de taxe sur le capital. Nous devons faire concurrence à ces institutions pour obtenir les dépôts des particuliers et ensuite convertir ces dépôts en prêts de petite et moyenne valeur. La concurrence est grande. Il n'est pas concurrentiel pour nous de nous appuyer sur le secteur des prêts commerciaux. Nous estimons qu'ils ne sont pas compétitifs dans ce domaine.

Où fixer la limite? À mon avis, si vous voulez soutenir les petites institutions financières, il ne faut pas classer les institutions en fonction de la catégorie à laquelle elles appartiennent, par exemple une coopérative de crédit ou une fiducie. Il est préférable d'établir des catégories en fonction de la taille des institutions et de regrouper à l'intérieur de chaque catégorie les coopératives de crédit, les fiducies et les banques.

Le sénateur Oliver: Par conséquent, ce serait en fonction de l'actif?

Mr. Pollack: Yes, not by type of institution. That way, you are not favouring credit unions in the tax environment, or favouring trust companies in the regulatory environment, and it is fairer.

I have heard the suggestion that 10 years of a favourable tax position should be given as a start-up. I do not think the 10 years means much. What if that institution was just starting to become profitable in year seven, eight or nine? Knowing that it would be fully taxed in the tenth year, it would not be able to raise capital. If it had ratings, they would be reduced. There should be some other measure, such as profitability or a success measure, as opposed to a time measure. I do not think time is relevant.

Mr. Chairman, I wish to talk about some of the items in the MacKay report and then I will respond to questions. I have ranted and raved about taxation. That concern was dealt with in the MacKay report very well. Capital tax is very counterproductive when you consider that you are trying to find means and methods to finance medium and small businesses, and then the government turns around and taxes the very capital you need. You need a high level of capital to finance businesses: 10 per cent is the minimum regulatory limit. To do mortgages or CMHC mortgages, you need very little capital. If you want business financing to take place in the country, do not tax the capital that is needed to do it. It is very discouraging. It also discourages safety and prudence. If you have less capital tax you will carry more capital. Therefore, there will be higher reserves and it will be a safer institution for people to deposit with.

One of the problems with taxation is that all the provinces are different; that should be standardized. It certainly discourages one from entering the highly taxed areas for lending. Why would you lend in an area where you have to pay 4 per cent capital tax? You would rather lend in a market where you pay 1 per cent. You will see banks shifting their focus.

I heard a question earlier about community focus. Why would you focus on making commercial loans in Moose Jaw, Saskatchewan, when Saskatchewan will charge 4.25 capital tax on your total capital base, including tier-two?

The Chairman: Whereas in British Columbia it is 1 per cent.

Mr. Pollack: Yes. Perhaps we need some form of financial institutional tax rate, or perhaps we need to restructure the tax environment.

Capital adequacy is another item that I would like to touch on. It ties into reserves and into capital tax again. If you have to carry a high level of capital to do small and medium-sized business loans, there should be some other incentive for you to do it

M. Pollack: Oui, et non pas en fonction du type d'institution. De cette manière, les coopératives de crédit ne sont pas favorisées par les conditions d'imposition et les fiducies par le règlement. Le contexte devient plus équitable.

On a proposé de soutenir les nouvelles institutions en leur offrant un taux d'imposition favorable pendant dix ans. Je pense que dix ans ce n'est pas beaucoup. Qu'est-ce qui se passe dans le cas d'une institution qui ne commence à récolter des profits qu'au bout de sept, huit ou neuf ans? Sachant qu'elle sera imposée à plein régime la dixième année, elle ne sera pas en mesure de constituer un capital. Si elle est cotée, sa cote serait réduite. Il faudrait appliquer d'autres critères tels que la rentabilité ou un autre critère de succès, plutôt qu'un critère de temps. Je ne pense pas que le temps soit pertinent.

Monsieur le président, avant de répondre aux questions, je vais aborder quelques aspects du rapport MacKay. J'ai tempêté contre l'imposition. Le rapport MacKay a également très bien analysé cette question. L'impôt sur le capital est tout à fait improductif lorsqu'il s'agit de trouver des moyens et des méthodes de financement des petites et moyennes entreprises et que le gouvernement impose le capital dont on a besoin. Pour financer les entreprises, il faut disposer d'un capital plus élevé. Dix pour cent est la limite réglementaire minimale. Par contre, pour les hypothèques ordinaires et les hypothèques garanties par la SCHL, il faut très peu de capital. Si l'on veut financer les entreprises au Canada, il faut éviter d'imposer le capital dont on a besoin pour le faire. Cette façon de faire est très décourageante. Elle va également à l'encontre des principes de sécurité et de prudence. En effet, en abaissant les impôts sur le capital, les institutions disposeront de plus de capital. Par conséquent, elles auront de plus grandes réserves et seront des institutions plus sûres pour les déposants.

Un des problèmes avec l'imposition, c'est que toutes les provinces ont un taux différent. Il faudrait harmoniser les taux d'imposition. Cela dissuade certainement les institutions financières de se lancer dans les régions où les prêts sont hautement taxés. Pourquoi se donner la peine de consentir des prêts dans une région qui prélève 4 p. 100 en impôt sur le capital? Il est préférable de prêter dans un marché qui ne prélève que 1 p. 100. Si l'on changeait ces conditions, les banques modifieraient leur orientation.

On a parlé tout à l'heure d'orientation communautaire. Pourquoi une banque s'intéresserait-elle à faire des prêts commerciaux à Moose Jaw, alors que la Saskatchewan prélève 4,25 p. 100 d'impôt sur l'ensemble du capital de base, y compris les fonds propres de deuxième catégorie?

Le président: Alors qu'en Colombie-Britannique, c'est 1 p. 100.

M. Pollack: Exactement. Il faut peut-être instaurer un taux général d'imposition des institutions financières ou peut-être restructurer le contexte fiscal.

L'adéquation du capital est une autre question que j'aimerais soulever. Elle est liée aux réserves et une fois de plus à l'impôt sur le capital. Étant donné qu'il faut disposer d'un capital important pour consentir des prêts aux petites et moyennes entreprises, il because financial institutions like credit unions primarily focus on mortgages, which require half the capital. Conventional mortgages require half the capital of conventional lending. CMHC requires zero. You do not need any capital for a 90 or 95 per cent CMHC mortgage in some little town, somewhere, even if it could be highly risky. But I could lend to a viable small business in Vancouver that secured half its loan with cash and gold bricks and I would still need 10 per cent capital. Those things should be looked at.

I would suggest that the time involved in this process should be moved along because the bank year-ends and everybody else's year-ends are either October or December. Business plans are in process now. How do you put together a business plan when you do not know what the regulatory environment in the Bank Act will look like? Everyone is sitting on their hands. It should be moved along as quickly as possible.

Earlier, I mentioned CDIC insurance. We should have a good CDIC system. I do not think co-insurance will work. That has been discussed. We should consider increasing the limits. On risk-based premiums all I will say is: Do not penalize the small institutions. Smallness is penalized in the rating system by DBRS and CBRS. Regional focus is penalized, and then CDIC will penalize you in your premiums because you are small and regionally focused. I think that should also be looked at.

I know your mandate is not to discuss mergers. Let me say that our bank does support the mergers, however. They will free up some market share, and allow smaller institutions to be viable. I would suggest that we do not weaken or try to weaken the big strong banks so that you can foster a new group of banks or financial institutions up from the bottom. I would not suggest in any way, shape, or form that we try to weaken our banking system. We have one of the best banking systems in the world.

Pooling is something that we have to look at on the accounting side. In terms of ownership rules, there is a lot of merit to concentrated ownership for small financial institutions, because you might have a very strong parent that can supply capital and can assist in the ratings. It might be a parent or a major shareholder, and it could be a major commercial entity in a region that thinks that region could or should have a financial institution. The process would have to be very closely monitored.

In starting up small institutions, you have management risks, capital risks and all kinds of risks that could take place, and they may not be apparent at the outset. It may strengthen small banks if

faudrait prévoir d'autres incitatifs pour les institutions financières, étant donné que les coopératives de crédit et autres institutions de ce type s'intéressent principalement aux hypothèques qui nécessitent la moitié moins de capital. Les hypothèques ordinaires nécessitent la moitié moins de capital que les prêts ordinaires. Pour les hypothèques garanties par la SCHL, une institution n'a besoin d'aucun capital. Dans une petite ville, il n'est pas nécessaire de disposer de capital pour 90 p. 100 ou 95 p. 100 des hypothèques de la SCHL, même si elles présentent un risque élevé. Par contre, si je consens un prêt à une petite entreprise sûre de Vancouver dont la moitié du prêt est garantie par des liquidités et de l'or, j'aurais toujours besoin de 10 p. 100 du capital. Voilà des points qu'il faudrait examiner.

Je suggère également qu'il faudrait se mettre à la tâche sans tarder, étant donné que les exercices financiers des banques et ceux des autres entreprises s'achèvent soit en octobre, soit en décembre. Les plans d'entreprise sont actuellement en cours d'élaboration. Or, comment composer un plan d'entreprise quand on ne sait pas exactement quelles seront les conditions imposées par la Loi sur les banques? Personne n'ose rien faire. C'est pourquoi il faudrait agir le plus rapidement possible.

J'ai parlé tout à l'heure de l'assurance de la SADC. Il faudrait pouvoir disposer d'un bon système SADC. Je ne pense pas que la coassurance donnerait de bons résultats. On en a déjà parlé. Il faudrait envisager de hausser les limites. En ce qui a trait aux primes basées sur les risques, je n'ai qu'une seule chose à dire: ne pénalisez pas les petites institutions. Elles sont déjà pénalisées par les systèmes d'évaluation du crédit de la DBRS et de la CBRS. Les institutions orientées vers les régions sont pénalisées et en plus, la SADC les pénalise au niveau des primes et parce qu'elles sont petites et axées sur les régions. Voilà également une question sur laquelle il faudrait se pencher.

Je sais que vous n'avez pas pour mandat d'étudier les fusions. Permettez-moi cependant de vous dire que notre banque est en faveur des fusions. Nous estimons que les fusions libéreront une part du marché, qu'elles permettront aux petites institutions d'être viables. Je vous demande de ne pas affaiblir ni de tenter d'affaiblir les grosses banques, car plus les banques sont grosses, plus elles libèrent de l'espace permettant la création de nouvelles banques ou institutions financières. Je suis contre tout ce qui est susceptible d'affaiblir notre système bancaire. Nous avons un des meilleurs systèmes bancaires du monde.

Sur le plan de la comptabilité, il serait peut-être bon de se pencher sur l'unification. Pour ce qui est des règles de propriété, la concentration de la part majoritaire dans une petite institution financière présenterait beaucoup d'avantages, étant donné que la petite institution relèverait d'une institution mère très forte qui pourrait lui fournir du capital et lui valoir une meilleure cote. Cette institution pourrait être une maison mère ou un actionnaire principal et une importante entité commerciale de la région qui serait convaincue que cette région peut et doit disposer d'une institution financière. Il faudrait que le processus soit surveillé de très près.

Au moment de leur démarrage, les petites institutions se heurtent à des risques de gestion, des risques relatifs aux capitaux et toutes sortes d'autres risques qui ne sont pas toujours apparents the ownership is concentrated, because you will have those perceivably strong institutions — perhaps a life company owning a piece of a bank that can supply capital, direction and systems support. Access to capital will be improved significantly. All you have to do is look at the Hongkong Bank in Canada. It can gear its capital almost precisely to the right levels, because its parent lends the correct amount of money to keep the ROE up as high as it can, and they have the right mix of tier-one and tier-two capital. They can operate very efficiently by having a very strong parent.

Foreign competition does not scare our institution at all. We do not believe we will see a lot of banks from the U.S. rushing into Canada and opening branches. That will not happen. What we may see is monoline competitors in certain areas come in and maybe concentrate on one or two segments of the market.

We have a good regulatory system in Canada. We own three different institutions: a bank, a trust, and a brokerage firm. They are all regulated by different entities, but we are, in fact, one entity. Should we not be regulated by one entity? I would leave that with you.

The other question I would ask the committee is, do we need trust companies? The banks own most of the larger trust companies in Canada. We own our own trust company. It does not do much that is materially different from what the bank does, but it has to have separate capital. Its capital is taxed on top of the bank's capital; it is doubled up. We pay capital tax on the capital in our trust company, then we also pay on the bank's capital, which includes the trust company, so we pay capital tax twice. That is here in British Columbia.

On the regulatory side, we should find a system to link capital adequacy, general reserves, and capital quality together. If you have a 15 per cent capital adequacy test, and have to carry the same reserves as a bank with a 10 per cent capital adequacy test, you should be given some benefit for having a higher amount of capital, which makes you a safer institution.

Canadian institutions should be allowed into auto leasing. Auto leasing is the second largest purchase or lease by the consumer, and it is controlled by foreigners. GE Capital, which is bigger than the Royal Bank, can lease cars in Canada, but the Royal Bank cannot. I find that incredible and it should be changed. That does not make any sense to me at all. You are preventing your own financial institutions from doing something. I think you could help the consumer because if the Royal Bank can come up with a better lease than GE, why should it not be allowed to do so?

au départ. La concentration de la part majoritaire pourrait ainsi renforcer certaines petites banques parce qu'elles bénéficieraient du capital, des orientations et de la structure de soutien de la grande institution perçue comme telle — peut-être une compagnie d'assurance-vie — qui serait actionnaire de la banque. L'accès au capital en serait grandement amélioré. Il suffit de prendre l'exemple de la Banque Hongkong du Canada. Elle peut diriger son capital avec grande précision aux niveaux appropriés, parce que sa maison mère lui prête les capitaux nécessaires pour maintenir le rendement des actions ordinaires au niveau maximum et parce qu'elle peut faire un mélange approprié de capitaux de première catégorie et de capitaux de deuxième catégorie. Le fait d'être soutenue par une maison mère forte lui permet d'agir de manière très efficiente.

La concurrence des institutions étrangères ne nous inquiète absolument pas. Nous ne pensons pas que les banques américaines vont se précipiter pour ouvrir des succursales au Canada. Cela ne se produira pas. Par contre, il est possible que certaines institutions concurrentes offrent un produit unique dans certains secteurs et choisissent de se concentrer dans un ou deux secteurs du marché.

Nous avons un bon système de réglementation au Canada. Nous sommes propriétaires de trois différentes institutions: une banque, une fiducie et une maison de courtage. Elles sont toutes réglementées par des organes différents, mais nous ne formons qu'une seule entité. Ne devrions-nous pas être réglementés par un seul organe? C'est une question que je vous soumets.

L'autre question que j'aimerais poser au comité est la suivante. Avons-nous besoin des sociétés de fiducie? Les banques sont propriétaires de la plupart des grandes sociétés de fiducie du Canada. Nous sommes nous-mêmes propriétaires de notre propre société de fiducie. Elle ne fait rien de vraiment différent d'une banque, mais elle a un capital séparé. Son capital est imposé en plus de celui de la banque; l'imposition est double. Nous payons un impôt sur le capital de notre société de fiducie et nous en payons un également sur le capital de la banque qui comprend la société de fiducie. Par conséquent, nous payons deux fois l'impôt sur le capital. Cela se passe ici, en Colombie-Britannique.

Pour ce qui est de la réglementation, il faudrait un moyen de lier l'adéquation du capital, les réserves générales et la qualité du capital. Dès lors qu'on impose à une institution des exigences de 15 p. 100 en matière de suffisance du capital, et que cette institution doit disposer des mêmes réserves qu'une banque pour laquelle les exigences ne sont que de 10 p. 100, il faudrait que cette institution obtienne quelques privilèges du fait de disposer d'un capital plus élevé, car ce capital en fait une institution plus sûre.

Les institutions canadiennes devraient avoir le droit de proposer le crédit-bail pour les automobiles. En effet, le crédit-bail automobile est, par ordre d'importance, le deuxième achat ou crédit à la consommation et il est contrôlé par des étrangers. GE Capital, une société qui est plus grande que la Banque Royale, peut louer des automobiles au Canada, alors que la Banque Royale ne peut pas le faire. Cette situation est tout simplement incroyable et il faudrait y remédier. Cela ne me paraît absolument pas normal, car le Canada empêche ainsi ses propres

There is some merit to insurance sales. You could support your bricks and mortar out there by allowing the banks to sell more products. If they can deliver more products, it might make sense to keep the branches open. If branches are limited by the number of products that they can sell, that will limit the value of those branches.

It also adds potential for a small bank. For a small bank just starting up, it is another product; it is fee income that could be quite lucrative. It dovetails into what the insurance companies are asking for, which is access to the payment system and the ability to utilize the CDIC system.

The last point in the MacKay report is the holding company structure. It is widely used in the U.S., but I am not sure that it would be useful in Canada.

Senator Oliver: Thank you for an excellent presentation. It is good to hear from the Canadian Western Bank, and I am glad you gave us some background information. One of the things at the heart of the study we are now doing is what can be done to create more tier-one and tier-two banks. The explanation you have given of yourself as a small tier-one bank has been incredibly helpful.

If I could summarize what you have told us, the two biggest problems facing the start-up of new tier-one banks are the regulatory burden and taxation.

Mr. Pollack: Taxation, certainly. The regulatory burden is necessary. It does not really prevent you from being successful, and it can be helpful in some respects. It is costly, though.

Senator Oliver: What advice do you give us? What should be done to encourage the start-up of more tier-one banks in Canada?

Mr. Pollack: Concentrate on the tax side, and I think you will see some start up. Allow them to get into segments of the business. Perhaps a bank might start up as a leasing bank, a bank that specialized in leasing, or you might have one that almost specializes in a monoline, like Newcourt Credit where they do equipment financing.

Senator Oliver: What advantage would being a bank give Newcourt?

Mr. Pollack: Absolutely none. They probably would not have been successful as a bank.

Senator Oliver: Exactly because they are unregulated.

Mr. Pollack: Exactly. If they collapse, they will hurt a lot of individual investors because a lot of investors bought stock. If you are a bank and you are regulated, it is a more controlled

institutions financières de faire des affaires. D'autre part, les consommateurs en bénéficieraient, car si la Banque Royale peut offrir de meilleures conditions que GE, pourquoi ne pas l'autoriser à le faire?

Quant à la vente d'assurance, il y aurait certains avantages à ouvrir ce marché aux banques. En effet, en vendant plus de produits, les banques pourraient mieux entretenir leur structure et garderaient ouvertes un plus grand nombre de succursales. Lorsque les succursales sont limitées dans la quantité de produits qu'elles peuvent offrir, elles sont également limitées dans leur utilité.

Cela donnerait également plus de potentiel à une petite banque. Pour une petite banque nouvellement créée, ce serait un produit supplémentaire à offrir; cela représente un revenu qui pourrait être lucratif. La vente d'assurance par les banques ferait pendant aux demandes des compagnies d'assurance qui souhaitent avoir accès au système de paiements et bénéficier du système de la SADC.

Le dernier point soulevé par le rapport MacKay concerne la structure des sociétés de portefeuille. Cette structure est très utilisée aux États-Unis, mais je ne suis pas sûr qu'elle serait utile au Canada.

Le sénateur Oliver: Merci pour votre excellent exposé. Je suis très heureux d'entendre parler de la Banque canadienne de l'Ouest et je suis content que vous nous donniez des renseignements à ce sujet. L'étude que nous faisons en ce moment se penchera entre autres choses sur les mesures qu'il faut prendre pour multiplier les banques de première et de deuxième catégorie. Les renseignements que vous nous avez donnés au sujet de votre petite banque de première catégorie nous seront extrêmement utiles.

Si je résume ce que vous nous avez dit, les deux plus gros problèmes auxquels font face les nouvelles banques de la première catégorie sont le fardeau de la réglementation et l'imposition.

M. Pollack: L'imposition est certainement un obstacle. Quant à la réglementation, elle est nécessaire. Elle n'empêche pas une banque de réussir et elle peut être utile dans certaines circonstances. Cependant, elle entraîne des dépenses.

Le sénateur Oliver: Quel conseil pouvez-vous nous donner? Que pourrions-nous faire pour encourager la création d'un plus grand nombre de banques de première catégorie au Canada?

M. Pollack: Il faut surtout s'attaquer à l'imposition si l'on veut aider les nouvelles banques à s'insérer dans certains secteurs du marché. Une banque pourra peut-être commencer sous la forme d'une institution spécialisée dans le crédit-bail ou pratiquement spécialisée dans un seul produit comme Newcourt Credit qui s'occupe uniquement de financement d'équipement.

Le sénateur Oliver: Quel avantage aurait Newcourt à devenir une banque?

M. Pollack: Absolument aucun. Newcourt ne serait probablement pas rentable en tant que banque.

Le sénateur Oliver: Exactement, parce que, pour le moment, elle n'est pas réglementée.

M. Pollack: Tout à fait. En cas de faillite, cela ferait beaucoup de dégâts, car beaucoup d'investisseurs ont acheté des actions. Par contre une banque réglementée évolue dans un environnement environment. Why should the bank be put at a disadvantage in order to compete with Newcourt? We compete with Newcourt, GE Capital, and the leasing companies out there on the street every day. They are unregulated, and they do not have the same capital requirements that we have. They access the commercial paper market, so they are not accepting the deposits.

There is not the same amount of risk for the consumer out there, but there are significant investments in those firms via mutual funds and pension funds, which is also the consumer's money. We are regulating the CDIC direct deposit. We are not regulating where that pension fund or mutual fund puts its money, and that money is also at risk.

Senator Oliver: What other things should this committee consider when trying to bring more tier-one banks in Canada for the purposes of more competition?

Mr. Pollack: You should consider access to capital when starting out. If there is a favourable tax environment, there might be investors who are willing to invest in an IPO in a new bank. We started one up in Washington.

Senator Oliver: For tier-one and tier-two?

Mr. Pollack: Yes. It is very difficult to raise tier two initially. It is a slam-dunk for the big banks, but it is certainly a terrific struggle for us. In 14 years of visiting with the rating agencies, we have seen that they are not interested in rating a small, regionally-focused bank, period. We just accept that, and we have done convertible debenture issues which, adding the sizzle of being able to convert into the common equity, have been a useful instrument for us. We have two trading on the TSE now that have been very successful.

The only pure tier-one subordinated debt issues we were able to do were privately placed. One issue is with an insurance company, one is with the Province of Saskatchewan, and one is with the Province of Alberta, because they actually did their own due diligence and did not require a rating.

Senator Oliver: Do you issue your own credit card?

Mr. Pollack: No. There are so many credit cards. We surveyed our clients, and the average client has three. We asked them if they wanted any more, and they said no. So why would we do that?

If you ask average business people if they would like an alternative to going to the Royal Bank or the Commerce with their hats in their hands, however, the answer is "absolutely." Ask them how they would like it if we came out to their premises, sat down

plus contrôlé. Pourquoi une banque serait-elle désavantagée si elle veut faire concurrence à Newcourt? Nous subissons constamment la concurrence de Newcourt, GE Capital et autres sociétés de crédit-bail. Ces sociétés ne sont soumises à aucune réglementation et elles ne doivent pas respecter les mêmes exigences que nous en matière de capital. Elles ont accès au marché des billets de trésorerie, mais elles n'acceptent pas les dépôts.

Cela ne représente pas le même risque pour les consommateurs, mais les fonds communs de placement et les fonds de pension, qui sont constitués également de l'argent des consommateurs, dirigent beaucoup d'investissements dans ces sociétés. Les virements directs sont assujettis à la réglementation de la SADC, mais, par contre, les fonds de pension et les fonds communs de placement n'ont pas de règlement à respecter au sujet de l'utilisation qu'ils font des sommes qui leur sont confiées et pourtant, ces placements présentent également un risque.

Le sénateur Oliver: Quels sont les autres aspects dont le comité devrait tenir compte pour tenter d'attirer un plus grand nombre de banques de première catégorie au Canada afin d'augmenter la concurrence?

M. Pollack: Pour commencer, il faudrait se pencher sur l'accès au capital. Dans la mesure où le contexte fiscal est favorable, les investisseurs sont peut-être plus facilement incités à profiter d'une émission initiale d'actions et à placer leur argent dans une nouvelle banque. C'est ce que nous avons fait à Washington.

Le sénateur Oliver: Pour le capital de première et de deuxième catégorie?

M. Pollack: Oui. Au départ, il a été très difficile de réunir le capital de deuxième catégorie. Pour les grosses banques, c'est facile, mais pour nous, cela représentait un obstacle terrible. Depuis 14 ans que nous fréquentons les agences de cotation, nous avons remarqué qu'elles ne sont absolument pas intéressées à évaluer les petites banques à vocation régionale. C'est une situation que nous avons acceptée et nous nous sommes tournés vers les débentures convertibles qui, en plus d'avoir l'avantage de pouvoir être converties en actions ordinaires, se sont avérées être un instrument utile pour nous. En ce moment, nous offrons deux titres à la Bourse de Toronto qui ont donné de très bons résultats.

Nous avons dû nous tourner vers des placements privés pour émettre nos dettes subordonnées de première catégorie. Nous en avons un avec une compagnie d'assurance, un avec la province de la Saskatchewan et un avec la province de l'Alberta, parce qu'elles ont fait diligence raisonnable et qu'elles n'ont pas exigé une cotation.

Le sénateur Oliver: Est-ce que vous offrez votre propre carte de crédit?

M. Pollack: Non. Il y en a tellement. Une enquête auprès de nos clients a révélé que chacun d'entre eux en possède au moins trois. Nous leur avons demandé s'ils en souhaitaient plus et la réponse a été négative. Alors, à quoi bon se lancer dans cette direction?

Par contre, la plupart des hommes d'affaires moyens souhaiteraient avoir d'autres choix que de traiter avec la Banque Royale ou la CIBC. Ils seraient ravis qu'un représentant de notre banque vienne chez eux, discute de leurs affaires et leur propose with them, and did the deal, and they say, "we would love that." We had a client yesterday who tore an ad out of the Westjet magazine and phoned all our branches. Our guys went out and saw him, and we actually did a deal. He was a Royal Bank client.

Senator Oliver: Do you do home visits?

Mr. Pollack: We spend a lot of time making calls, and that is part of the credit process. We do not think that you can sit in your office and actually assess how well a business is doing. You have to get out there and kick the tires.

Senator Oliver: You said that foreign competition does not scare you. You did say, however, that we may certain monoline banks coming in and concentrating on one, two or three things. You did not tell us whether the entry of monolines that do one particular thing such as residential mortgages — like you do — or just credit cards would scare you. Does that scare you, because they cut their cost very, very low?

Mr. Pollack: Absolutely.

Senator Oliver: They will not have Canadian overhead and taxes.

Mr. Pollack: We are not afraid, provided they are treated exactly the same way that we are. If Bank America can come into Vancouver and make commercial loans without having any capital in Canada, while I have to have at least 10 per cent, then I will not get the same returns. They will get an infinite return on anything they do, and I will get a return after I have already raised 10 per cent in capital and paid capital and income taxes at the very high rates that we have in Canada.

As long as they are on the same level playing field that we are, I do not see them actually being too competitive, especially on the lending side, where your average spreads in the U.S. are 400 points plus, and in Canada they are 200. Why would they want to employ their capital in Canada? The 200 points we get here are really an indication of the competition out on the street.

Senator Oliver: In terms of deposits, is ING bank giving you any competition?

Mr. Pollack: They probably are. It is hard to determine that.

Senator Oliver: Are people withdrawing certificates of deposit with you and stating that they are going where they can get another half point?

Mr. Pollack: We raise deposits through about 200 agents across Canada. We raise a lot of money in Ontario, and we do not lend any there. It is difficult for us to determine if any of those depositors end up going to ING, but I doubt it. Our rates are usually just a tick higher than everyone else. We survey the rates on a daily basis, and we post rates in the agent market. We harvest these deposits into our operations in the west. In Vancouver, our deposit office raises about \$800 million or \$900 million in that market, all in \$60,000-or-less instruments. Then we redistribute that money back into small and medium business loans.

une solution. Hier, un nouveau client a téléphoné à toutes nos succursales après avoir vu une publicité dans la revue Westjet. Nos représentants sont allés le rencontrer et ont traité avec lui. C'est un ancien client de la Banque Royale.

Le sénateur Oliver: Est-ce que vous vous rendez à domicile?

M. Pollack: Nous passons beaucoup de temps à rencontrer nos clients. Cela fait partie du processus de crédit. Nous pensons qu'il n'est pas possible d'évaluer vraiment la santé d'une entreprise sans bouger de notre bureau. Il faut vraiment aller sur place.

Le sénateur Oliver: Vous nous avez dit ne pas craindre la concurrence étrangère. Cependant, vous avez parlé de la venue éventuelle de certaines banques qui se spécialisent dans un, deux ou trois produits. Vous ne nous avez pas dit si vous craignez l'intervention de ces banques se spécialisant dans un domaine particulier tel que les hypothèques résidentielles — comme vous, ou dans les cartes de crédit. Est-ce que vous craignez ce genre de banques qui coupent vraiment leurs prix?

M. Pollack: Absolument.

Le sénateur Oliver: Ces établissements n'ont pas à absorber les frais généraux et les impôts des banques canadiennes.

M. Pollack: Nous ne les craignons pas dans la mesure où elles sont assujetties aux mêmes conditions que nous. Si Bank America s'installe à Vancouver et offre des prêts commerciaux sans avoir aucun capital au Canada, alors que nous devons en avoir au moins 10 p. 100, notre rendement ne sera pas le même. Toutes ses activités lui rapporteront, alors que nous devrons, avant de pouvoir récolter des bénéfices, avoir recueilli 10 p. 100 du capital, payé les impôts sur le capital et sur le revenu aux taux très élevés qui s'appliquent au Canada.

Dans la mesure où les règles du jeu seront les mêmes pour elles que pour nous, nous ne craignons pas trop la concurrence des institutions étrangères, en particulier dans le domaine des prêts où l'écart moyen aux États-Unis se situe à 400 points de base et plus, alors qu'au Canada il se situe à 200. Pourquoi voudraient-elles utiliser leur capital au Canada? Les 200 points de base que nous avons ici donnent une bonne idée du degré de concurrence.

Le sénateur Oliver: Pour ce qui est des dépôts, est-ce que la Banque ING vous fait concurrence?

M. Pollack: Probablement, mais c'est difficile à dire.

Le sénateur Oliver: Est-ce que certains de vos clients retirent de chez vous leurs certificats de placement parce qu'ils peuvent obtenir ailleurs un demi-point de pourcentage de plus?

M. Pollack: Nous recueillons des dépôts par l'entremise d'environ 200 intermédiaires répartis partout au Canada. Nous en récoltons beaucoup en Ontario, une région où nous ne faisons pas de prêts. Il est difficile pour nous de savoir si certains de ces déposants vont finir par traiter avec ING, mais j'en doute. Nos taux sont généralement légèrement plus élevés qu'ailleurs. Nous les surveillons quotidiennement et nous affichons nos taux sur le marché intermédiaire. Nous recueillons ces dépôts dans le cadre de nos opérations dans l'Ouest. À Vancouver, notre bureau récolte environ 800 millions ou 900 millions de dollars sur ce marché, toujours pour des instruments de 60 000 \$ ou moins. Ensuite,

We could not put it into mortgages. ING is lending money in mortgages at 6.5 per cent or 6.25 per cent. There is not enough spread for us to make a decent return doing that. Besides that, the mortgage business is well served in Canada now, and it is very competitive. I do not think you need another player.

We have tried to find niches such as the commercial lending sector, which is below the radar scene of the big guys. It is not profitable enough for foreign competitors, and everyone on the street loves to talk to you when you are lending money. We have found a niche that could be exploited, and we have had a growth rate of 18 to 20 per cent a year for the last nine years.

Senator Oliver: The word niche is in my final question. Would you call yourself a niche bank? As I understand it, you are basically involved in gas and oil. You have a bit of real estate, but gas and oil is basically your niche. Is that correct?

Mr. Pollack: We are located in Alberta, and we have about 40 per cent of our business there, so a lot of it is related to oil and gas. We are a niche player, absolutely. We specialize in certain segments of the market. If someone wanted to borrow on a telephone company or on a large corporation like Molson's, we would pass. We do not participate, because they are too large for us.

Senator Oliver: As a bank that specialized in the needs of the oil patch and gas, does that mean that you are looking at setting up and doing some work in Newfoundland with Hibernia?

Mr. Pollack: No. We further confine the niche by geography, which is Winnipeg west. To service a network that is Canada-wide — and Canada is an awfully large country, as we all know — means too much travelling. By locating our head office and credit department in Edmonton, which is in the centre of Western Canada, we are able to service it all. Our furthest point from our head office is Winnipeg, which is less than a two-hour flight away.

Senator Oliver: I was very happy and interested to hear you say that, if the mergers went through, you would see an opportunity for your bank because of the spinoff that would ultimately come from that merger.

Mr. Pollack: Yes, absolutely. If the Bank of Montreal and the Royal Bank merge, I do not think that they will be the same size as they were before the merger. They will lose something after that. They will not be able to retain some segments of the market.

Senator Oliver: Some of those market segments will come to you and help your continued growth, right?

nous répartissons cet argent entre les prêts aux petites et moyennes entreprises.

Le marché des hypothèques est intouchable pour nous. ING propose des hypothèques à 6,5 p. 100 ou 6,25 p. 100. Cela ne nous offre pas une marge suffisante pour que le rendement soit convenable. Par ailleurs, le marché des hypothèques est actuellement bien desservi et très compétitif au Canada. Je ne pense pas qu'un nouvel intervenant serait utile.

Nous avons essayé de nous trouver des créneaux, tels que le secteur des prêts commerciaux qui n'est pas intéressant pour les grosses sociétés. Il n'est pas assez profitable pour les concurrents étrangers et, quand vous prêtez de l'argent, vous êtes bien vus par tout le monde. Nous avons trouvé un créneau à exploiter et nous avons connu un taux de croissance de 18 p. 100 à 20 p. 100 par an depuis neuf ans.

Le sénateur Oliver: Ma dernière question portera sur le mot créneau. Est-ce que vous estimez que vous êtes une banque spécialisée dans un créneau? Si j'ai bien compris, vous vous intéressez surtout au secteur du pétrole et du gaz. Vous êtes un peu présent dans le secteur de l'immobilier, mais votre créneau, c'est essentiellement le pétrole et le gaz. Est-ce que c'est exact?

M. Pollack: Nous sommes installés en Alberta et c'est là que se déroulent environ 40 p. 100 de nos activités. Par conséquent, beaucoup d'entre elles sont liées au secteur du pétrole et du gaz. Nous sommes une banque spécialisée dans un créneau, c'est vrai. Nous nous spécialisons dans certains secteurs du marché. Nous refuserions par exemple de prêter à une compagnie de téléphone ou à une grande société telle que Molson, parce qu'elles sont trop grosses pour nous.

Le sénateur Oliver: Étant donné que votre banque se spécialise dans les besoins des industries pétrolières et gazières, est-ce que vous vous intéressez à Hibernia à Terre-Neuve?

M. Pollack: Non. Nous nous imposons également des limites géographiques et nous concentrons nos activités à l'ouest de Winnipeg. Le Canada est un pays extrêmement vaste, comme vous le savez et l'entretien d'un réseau pancanadien représente beaucoup trop de déplacements. En plaçant notre siège central et notre département du crédit à Edmonton, qui se trouve au centre de l'Ouest canadien, nous sommes en mesure de desservir tout notre réseau. Winnipeg est la ville la plus éloignée de notre siège central et elle se trouve à moins de deux heures de vol d'Edmonton.

Le sénateur Oliver: J'ai été très heureux et très intéressé de vous entendre dire que la fusion des banques, si elle se réalise, serait positive pour votre banque, en raison des retombées qui en résulteraient.

M. Pollack: Absolument. Si la Banque de Montréal et la Banque Royale fusionnent, je ne pense pas qu'elles garderont chacune la même taille qu'avant la fusion. Elles perdront certains éléments au passage. Elles ne pourront pas conserver certains secteurs du marché.

Le sénateur Oliver: Vous pourrez donc accaparer certains de ces secteurs du marché et poursuivre votre croissance.

Mr. Pollack: Yes, absolutely. If you read their strategies, that is where they are steering.

Senator Kenny: Thank you Mr. Pollack, for the course in bank start-ups 101. We all found it to be a very interesting presentation. I have a series of unrelated questions. You described how the cost of some of your money was 10 per cent. What do you do with 10 per cent money?

Mr. Pollack: We lever it about 12 or 13 times. We cannot actually make money. If all we did was lend our capital out, we could not make any money. I was trying to make the point that the cost of that capital is so extremely high that if you raised \$100 million and lent \$100 million out, you would be broke in no time because you would be paying capital tax at very high levels.

Senator Kenny: You talked to us about your difficulties with tier-two. You did not have any solutions. Are there any solutions?

Mr. Pollack: I just refused to take "no" for an answer, and that is what institutions should do. With the right regulatory environment and the right capital structure going in, you might attract tier-two capital. Right now, if you are starting up a bank in Saskatchewan and you are going to raise tier-two capital — who would ever give it to you when it is being taxed away? The tax situation is a major impediment.

Tier two or debt markets in Canada have not been well developed until recent years. They are starting to develop, and we are seeing a lot of double B, single B credits being able to go into the market and raise money. As time goes on, that market will be developed anyway, without forcing it too much.

Senator Kenny: You talk about the \$60,000 insurance limit. Can you make the case for that for the committee, please.

Mr. Pollack: Owing to our situation and our growth pattern, we would not have been able to make it without CDIC insurance. You are probably not familiar with the agent network, but it is enormous out there. We have one agent in Winnipeg who has more than \$500 million under his control. For example, if someone has an insurance settlement of \$300,000, they will bring it in. The agent has 10 financial institutions that are all CDIC insured, so he will put \$60,000 with every one of them and break it up so that their client is not at risk.

That client does not pay that agent a commission; we do. We usually pay 25 basis points per annum for those deposits. But we have no investment in bricks and mortar. All we have to do is process the paper and harvest the money. That client really is not our client. The agent takes the cheque in our name, though, so that we are not at risk that way and there is an agency agreement is out there. It is a very efficient system. The big banks are just catching on to it now, but we have used this system since we started. We are one of the bigger players in that system.

M. Pollack: Absolument. D'après leur stratégie, c'est ce qu'elles envisagent.

Le sénateur Kenny: Merci monsieur Pollack pour ce cours 101 sur la création de banques. Votre exposé a été très intéressant. J'ai plusieurs questions variées. Vous nous avez dit que le coût de vos prêts était de 10 p. 100. Que faites-vous de ces 10 p. 100?

M. Pollack: Nous cherchons à obtenir un rendement de 12 à 13 fois supérieur. Cela ne nous rapporte pas vraiment. Si nous nous contentions de prêter des fonds, nous ne ferions aucun bénéfice. Je voulais vous faire remarquer que le coût du capital est si élevé qu'une banque qui réunirait 100 millions de dollars pour les prêter ferait faillite avant longtemps en raison du taux extrêmement élevé de l'impôt sur le capital.

Le sénateur Kenny: Vous avez signalé des difficultés avec le capital de deuxième catégorie. Vous n'avez pas proposé de solution. Est-ce qu'il y a des solutions?

M. Pollack: J'ai tout simplement refusé de baisser les bras et c'est la réaction que devraient avoir les institutions financières. En disposant de bonnes conditions réglementaires et d'une structure appropriée, il serait possible d'attirer du capital de deuxième catégorie. Pour le moment, une banque qui tenterait de constituer un capital de deuxième catégorie en Saskatchewan n'y parviendrait pas. Qui accepterait en effet de lui confier des fonds qui seraient absorbés par les impôts? L'impôt est un obstacle important.

Jusqu'à tout récemment, les marchés du capital de deuxième catégorie ou de la dette n'ont pas été bien développés au Canada. Cela commence actuellement et beaucoup d'institutions financières ayant la cote BB ou B sont désormais en mesure de récolter des fonds sur le marché. Avec le temps, ce marché va de toute façon se développer naturellement.

Le sénateur Kenny: Vous avez parlé du plafond de 60 000 \$ de l'assurance-dépôt. Pouvez-vous présenter votre argument au comité?

M. Pollack: Compte tenu de notre situation et de notre rythme de croissance, nous n'aurions pu réussir sans l'assurance de la SADC. Vous ne connaissez sans doute pas le réseau des intermédiaires, mais il est énorme. Nous avons un intermédiaire à Winnipeg qui gère plus de 500 millions de dollars. Par exemple, il peut accepter des montants de 300 000 \$ provenant par exemple de remboursements d'assurance. Cet intermédiaire travaille avec dix institutions financières qui sont toutes assurées par la SADC, ce qui lui permet de placer 60 000 \$ dans chacune d'entre elles, subdivisant ainsi l'avoir de son client pour lui éviter les risques.

Ce n'est pas le client qui paie la commission de cet intermédiaire, c'est nous. Nous payons généralement 25 points de base par an pour ces dépôts. Mais nous n'avons pas d'infrastructures. La seule chose que nous avons à faire, c'est de nous occuper des formalités administratives et de collecter l'argent. En fait, ce client n'est pas vraiment notre client. L'intermédiaire accepte le chèque en notre nom, si bien que nous ne courons pas de risque de cette manière et nous avons une entente avec l'intermédiaire. C'est un système très efficace. Les

Senator Oliver: You are on TV now.

Mr. Pollack: I want to look good for our agents.

Senator Kenny: You talked about the burden you carry with reserves. Do you have another solution? Is there another way around it?

Mr. Pollack: Ultimately, your reserve is your capital base, especially your tier-one capital base or common equity and retained earnings. OSFI has left the door open to assess how much reserve each institution actually needs. If it is large enough, you might be able to dovetail in a higher capital base to requiring lower reserves. There is also the lending profile and asset mix of your loans. How risky are they? What is your track record over time?

All these things are being looked at, but I would tie in the size and quality of your capital. If somebody like us — say the National Bank — is very high in tier-one capital, and their lowest limit is seven and if you are at eight or nine, you should not require as high reserves as someone that is at seven, someone who stays right at the bare minimum.

Senator Kenny: You are talking about a very sophisticated and large OSFI, are you?

Mr. Pollack: Yes, but they are flexible. We have received letters in the last couple of days on this matter, and OSFI wants the banks themselves to develop their own methodology for determining what their reserves are. They will have something to say about it at the end, but I do not think it is a system that we should be lax in. I think you need it because, in the long run, it you allow some small institutions to start up without reserves or much capital, and they fail, it will hurt the other ones going forward. No one will want to lend them capital any more. The regulators will get nervous and the CDIC insurance premiums will go up, so it hurts you in the long run. It is best to be prudent.

Senator Kenny: You talked about smallness and how the rating system penalizes smallness. I would concede that largeness should not make rating companies feel particularly comfortable. On the other hand, I have to worry a bit about smallness. If you are too small, I cannot imagine a rating service not taking that into account as they are doing the analysis.

Mr. Pollack: Absolutely. If you are setting guidelines for banks to start up in Canada, there should be minimum limits set on the capital and a leverage test of some kind. Perhaps your capital should not be less than \$25 million and maybe your leverage could not be more than 10 times, something like that. If you just say — as they do in the U.S. — that you can start up a bank with \$4 million in capital, you see a lot of risk there in the initial

grandes banques commencent tout juste à s'intéresser à ce système que nous utilisons depuis le début. Nous sommes un des plus grands intervenants dans ce domaine.

Le sénateur Oliver: On peut vous voir à la télé.

M. Pollack: Je veux faire bonne impression pour nos intermédiaires.

Le sénateur Kenny: Vous avez parlé du fardeau que constituent les réserves. Avez-vous une autre solution? Est-ce qu'il y a moyen de contourner cette obligation?

M. Pollack: Au bout du compte, la réserve constitue la base de capital, en particulier le capital de première catégorie ou les actions ordinaires et les bénéfices non répartis. Le BSIF se laisse libre de déterminer le niveau des réserves dont chaque institution a besoin. Si la base de capital est suffisamment élevée, il est possible de réduire le volume des réserves requises. Il y a aussi le profil d'octroi de prêts et la composition de l'actif des prêts. Quels sont les risques qu'ils représentent? Quels sont les résultats obtenus par l'institution au fil des années?

On tient compte de tous ces aspects, mais j'ajouterais moi-même la taille et la qualité du capital. Si une institution semblable à la nôtre — par exemple la Banque nationale — dispose d'un capital de première catégorie très élevé et que sa limite inférieure est de sept alors que nous sommes à huit ou neuf, on ne devrait pas exiger de nous d'avoir des réserves aussi élevées qu'une institution qui se trouve à sept, qui se contente du strict minimum.

Le sénateur Kenny: Vous décrivez un BSIF très complexe et imposant.

M. Pollack: Oui, mais il est souple. Il y a quelques jours, nous avons reçu des lettres sur cette question et le BSIF souhaite que les banques elles-mêmes mettent au point leurs propres méthodes afin de fixer le niveau de leurs réserves. Il se garde le dernier mot, mais je ne pense pas qu'il faudrait relâcher les règles dans ce domaine. Je pense que nous avons besoin de ce système car au bout du compte, si l'on autorise des petites institutions à se lancer sur le marché sans réserves ou avec un capital réduit, elles risquent de faire du tort aux autres si elles font faillite. Personne ne voudra plus leur prêter de capital. La nervosité sera plus grande parmi les organismes de réglementation et les primes d'assurance de la SADC augmenteront. Par conséquent, il est préférable d'être prudent, pour éviter les effets négatifs à long terme.

Le sénateur Kenny: Vous avez dit que le système de cotation est défavorable aux petites institutions. Je pense quant à moi que les agences de cotation ne devraient pas se sentir plus rassurées par la grande taille de certaines banques. Mais d'un autre côté, les dimensions d'une institution comptent. Si elle est trop petite, l'agence de cotation va certainement en tenir compte dans son analyse.

M. Pollack: Absolument. Tant qu'à imposer des lignes directrices pour la création de banques au Canada, il faudrait fixer un minimum concernant le capital et imposer un test d'évaluation de l'effet de levier financier. Il faudrait peut-être que le capital ne soit pas inférieur à 25 millions de dollars et que le levier financier ne soit pas plus de dix fois plus, par exemple. En autorisant une banque à se lancer en affaires avec seulement 4 millions de

start-up phase. We started one up in Washington. Of course there is lots of support. We are there, and they think that we are this giant bank from the north. We started there with \$4 million in capital.

Senator Kenny: Did I misunderstand your criticism of the rating system?

Mr. Pollack: By the rating system I meant DBRS and CBRS. I was not criticizing them; that is their business.

Senator Kenny: If you were in their business, would you not be inclined to worry about smallness?

Mr. Pollack: Yes, probably.

Senator Kenny: You are not criticizing, you are just stating that that is a fact of life and you do not like it?

Mr. Pollack: That is a fact, and I cannot do anything about it. That is a hindrance to starting up a small bank. Other small banks that start up will feel that same hindrance.

Senator Angus: I share my colleagues' enthusiasm for the clarity of your presentation, even without a brief. As Senator Oliver did, I would like to focus back to your statement that you are in favour of the mergers. You recognize, of course, that we are not doing a specific study into that, but you see it as creating opportunities for smaller banks such as the National Bank, Laurentian Bank, and Canadian Western Bank, for credit institutions, and perhaps for other institutions such as life insurance companies. It raises the question and brings into focus some of the things that are being said in the debate by the big banks because you indicated that you think that is the spin of Mr. Barrett and others like him. Are you are agreeing with his spin?

I am wondering if you could turn it around and share with us your thoughts on what the negative consequences might be if mergers are not allowed.

Mr. Pollack: If mergers are not allowed, I think you lose control of the process. I will switch that over to a qualified yes. If you have a qualified yes; yes, you can merge, but you cannot close more than X branches a year, you can put in a number of controls. If you just say no, then you will see the branches close and you will see consolidation anyway. You cannot stop the clock. It is happening all over the world. We have talked about size in banking. We are a peanut. When you get into the big banks in the world, the Royal Bank is a peanut, and even the Bank of Montreal and the Royal Bank together are still small, but it allows you to get into bigger loan syndications and lead deals where the fees are larger. Usually the lead bank takes the lion's share of the fees, and the other banks are always down the food chain. They are finding that in the world of the big deals, and we find it on the street every day in Canada.

dollars en capital, comme cela se fait aux États-Unis, on court énormément de risques dans la phase initiale de démarrage. Nous en avons créé une à Washington. Bien sûr, nous avons beaucoup de soutien. Là-bas, ils pensent que nous sommes un géant du Nord. Nous avons démarré avec un capital de 4 millions de dollars.

Le sénateur Kenny: Est-ce que j'ai mal compris votre critique du système de cotation?

M. Pollack: En parlant de cotation, je faisais allusion au DBRS et à la CBRS, mais je ne les critiquais pas. Ils font tout simplement leur travail.

Le sénateur Kenny: Si vous étiez à leur place, est-ce que vous auriez une certaine réticence à l'égard des petites institutions?

M. Pollack: Oui, probablement.

Le sénateur Kenny: Vous n'êtes pas critique à leur égard, vous vous contentez de les accepter comme une donnée que vous n'aimez pas.

M. Pollack: C'est un état de fait et je ne peux rien y changer. C'est un handicap pour la création d'une petite banque. Les autres petites banques qui tentent de se lancer en affaires éprouvent le même problème.

Le sénateur Angus: Je partage l'enthousiasme de mes collègues au sujet de la clarté de votre exposé, même sans mémoire. J'aimerais, comme le sénateur Oliver, revenir à votre prise de position en faveur des fusions. Vous avez noté que notre étude ne porte pas précisément sur ce sujet, mais vous êtes convaincu que les fusions vont multiplier les possibilités pour les petites banques telles que la Banque nationale, la Banque Laurentienne et la Banque canadienne de l'Ouest, pour les institutions de crédit et peut-être pour d'autres institutions telles que les compagnies d'assurance-vie. Cela nous ramène à certains arguments avancés dans le débat par les grandes banques, puisque vous avez précisé vous-même qu'il s'agit là du raisonnement de M. Barrett et de ses semblables. Est-ce que vous êtes d'accord avec ce raisonnement?

Je me demande si vous pourriez prendre le point de vue contraire afin de nous parler des conséquences négatives qu'aurait une interdiction des fusions.

M. Pollack: Si les fusions ne sont pas autorisées, je pense que nous perdrons le contrôle du processus. Au lieu d'interdire les fusions, il faudrait plutôt les autoriser avec certaines réserves. On pourrait autoriser les fusions mais imposer un certain nombre de contrôles en interdisant par exemple aux banques de fermer plus d'un certain nombre de succursales chaque année. Si les fusions ne sont pas autorisées, on assistera malgré tout à la fermeture et au regroupement de certaines succursales. Il est impossible de faire marche arrière. C'est un phénomène mondial. Nous avons parlé de la taille des banques. Notre banque n'est qu'un grain de sable et, par rapport aux grandes banques du monde, la Banque Royale n'est elle aussi qu'un grain de sable. Même après une fusion, la Banque de Montréal et la Banque Royale seraient une petite banque, mais elles seraient en mesure de s'associer à de plus grands syndicats de prêts et de conclure des opérations plus payantes. Généralement, les grandes banques prennent la part du lion et laissent le reste aux autres banques. C'est ce qui se passe

I do not think you will support the upcoming new financial institutions by trying to retain the status quo and the old system. They have the lion's share of the market now, and they will retain it. If they are allowed to merge, they might focus more on global business and wealth management and some of the other areas, and allow the traditional intermediary business to be absorbed by others.

Senator Angus: If you were a public policy maker in this environment, and if you could choose between allowing the major banks to grow vertically or horizontally, which would you choose?

Mr. Pollack: If I were only allowed one?

Senator Angus: We are going to allow the major banks to grow, but we may only allow them to grow vertically, in other words, by doing the mergers that are on the table. On the other hand, we may only allow them to grow horizontally, namely to cross the pillars to get into all these new areas, but not big by big in the same line.

Mr. Pollack: I would go the vertical route.

Senator Angus: Why?

Mr. Pollack: Growing vertically would make them more competitive on the international market. They could then specialize, or do what we do, and say that a Royal Bank-Bank of Montreal merger may specialize in certain segments of the banking industry in the world and ignore others. If you just allow them to grow horizontally, then they will be dabbling in everything and stepping on toes.

The Chairman: Does that answer not contradict your comment to Senator Oliver, that the way you make efficient use of branches is by broadening the range of services that can be sold in a branch? In other words, if your choice was that you can only broaden your range of services horizontally or vertically, to use Senator Angus's phrase, but not both, you would get two different outcomes. In one case you get what you told Senator Oliver, which is that the bricks and mortar can now be used for a lot more things, so not as many branches will be closed. On the other hand, when you do that you do not get the advantages you described to Senator Angus. Given that trade-off, suppose you could only pick one of those two. You cannot pick both; where do you come out?

Mr. Pollack: When I was talking about that, I was looking at ourselves and saying that we would probably open more branches if we could sell more products. I do not know whether the banks will be able to prevent them from closing bricks and mortar in Canada, no matter how many products they can sell.

Senator Oliver: They can do that now.

Mr. Pollack: They can sell them electronically so much more efficiently than they can by opening bricks and mortar. You will still see service in small communities and in regional parts of

dans les grosses transactions et nous le constatons quotidiennement au Canada.

Je ne pense pas que le maintien du statu quo et du vieux système serait favorable aux nouvelles institutions financières. Elles prennent actuellement la part du lion sur le marché et elles continueront à le faire. Si leur fusion est autorisée, elles se tourneront peut-être plus vers la dimension mondiale de la gestion des affaires et de la richesse ainsi que vers d'autres secteurs et laisseront à d'autres le secteur intermédiaire traditionnel.

Le sénateur Angus: Si vous aviez à définir la politique officielle dans ce domaine, et que vous aviez le pouvoir de décider si les grandes banques devaient poursuivre une croissance verticale ou une croissance horizontale, laquelle choisiriez-vous?

M. Pollack: Si je n'avais qu'un seul choix?

Le sénateur Angus: Nous pouvons autoriser les grandes banques à poursuivre leur développement mais en leur permettant uniquement de se développer verticalement, autrement dit en autorisant les fusions proposées. D'un autre côté, on pourrait n'autoriser qu'un développement horizontal en leur permettant de se lancer dans toutes sortes de nouveaux secteurs plutôt que dans le même domaine.

M. Pollack: J'opterais pour le développement vertical.

Le sénateur Angus: Pourquoi?

M. Pollack: La croissance verticale leur permettrait d'être plus compétitives sur le marché international. Elles pourraient ensuite se spécialiser ou faire comme nous et décider que la nouvelle institution résultant de la fusion de la Banque Royale et de la Banque de Montréal se spécialiserait dans certains secteurs de l'industrie bancaire mondiale et se désintéresserait des autres. Si elles sont forcées de se développer horizontalement, les banques toucheront à tout et se marcheront sur les pieds.

Le président: Est-ce que cette réponse ne contredit pas ce que vous avez dit un peu plus tôt au sénateur Oliver lorsque vous avez affirmé que pour accroître l'efficience des succursales, il faut élargir la gamme des services qu'on y offre? Autrement dit, si vous devez choisir entre une croissance verticale et une croissance horizontale, pour reprendre les termes du sénateur Angus, vous obtiendrez deux types de résultats différents. Dans un cas, vous obtenez le résultat que vous avez mentionné au sénateur Oliver, c'est-à-dire que l'infrastructure permet d'offrir un plus grand nombre de services et que les fermetures de succursales sont moins nombreuses. Dans l'autre cas, vous perdez ces avantages que vous avez décrits au sénateur Angus. Compte tenu de cela, si vous ne pouvez choisir qu'une seule solution, pour laquelle des deux opteriez-vous?

M. Pollack: Lorsque j'en ai parlé, je pensais à notre propre situation et j'imaginais que nous pourrions probablement ouvrir plus de succursales si nous avions plus de produits à offrir. Je ne sais pas si les banques pourront éviter les fermetures au Canada, quel que soit le nombre de produits qu'elles peuvent offrir.

Le sénateur Oliver: Elles peuvent le faire dès maintenant.

M. Pollack: Elles peuvent offrir leurs services par électronique de manière plus efficace qu'en ouvrant de nouvelles succursales. Il y aura toujours des succursales dans les petites villes et dans les cities. You will see fewer branches, but you might see larger ones that do more things.

Senator Angus: I want to pursue the line a little further, specifically with regard to this aspect of the problem of the issue. A lot of people question whether it really matters if we are a peanut wearing our Maple Leaf. It is like saying, does it matter if you win 20 gold medals at the next Olympics? Does it matter in your mind if we have a bank or two or three banks that can really get into international financing centres like London and play with the big boys?

Mr. Pollack: Yes, I think so. Capital moves across borders and around the world at lightning speed. It will seek out the best return. If you have a constrained system in a country and a high tax environment, it will not attract capital. It will not grow and develop as fast as one that is the other way.

Senator Angus: In answering that question, you went right to the heart of my next one. You talked generally about capital, and about the different capital reserves, capital adequacy and the quality of capital as being the present-day criteria for the safety, soundness and integrity of the system. You just said that this capital can zip across the world in a nanosecond, so is it perhaps also outdated? I understand that at least one group is already studying looking at trade accounts in different ways.

Mr. Pollack: You will see some changes but I am not sure what they will be.

The Canadian system takes the minimum, which is an 8 per cent capital adequacy test, and tacks on 20 per cent. The minimum in Canada now is 10. I agree that is where everyone has to be, as long as we are all on the same level playing field and we are in Canada.

Senator Angus: If I am the supervisor, is it really the right measuring stick? Is that the right thing? Our present OSFI is really going at you guys on your inadequate capital and reserves.

Mr. Pollack: There is no substitute for capital as a safety measure. It is the final safety net. If you have lots of capital and it is good-quality capital, there is no substitute for it.

Senator Angus: You asked if we really need the trust companies. The one really big one left in the game, Canada Trust, came before us with a very interesting and enlightened presentation. What would you do with them, if we all agreed that the trust companies were dinosaurs?

Mr. Pollack: I am not sure that they are a dinosaur. They do extremely well. I think they are a case for having concentrated ownership, first of all. They have a very strong parent and access to capital. They have lots of capital and are flexible; they can do whatever they want. A trust company is just what they happen to be. If they wanted to be a bank, I am sure you would give them a banking licence. I think they are sitting back and seeing which

différents quartiers des grandes villes. Il y en aura moins, mais elles seront peut-être plus grandes et offriront plus de services.

Le sénateur Angus: J'aimerais poursuivre un peu dans cette direction en particulier sur cet aspect de la question. Beaucoup de gens se demandent s'il est vraiment important de brandir la feuille d'érable alors que nous ne sommes qu'un grain de sable. C'est comme si on se disait que ce n'est pas important de gagner 20 médailles d'or aux Jeux olympiques. À votre avis, est-ce qu'il est important de disposer d'une, deux ou trois banques qui auront véritablement pignon sur rue dans les grands centres financiers internationaux tels que Londres pour se mesurer aux autres grosses banques?

M. Pollack: Oui, je pense que c'est important. Les capitaux franchissent les frontières à la vitesse de l'éclair. On recherche toujours le meilleur rendement. Un système contraignant et un niveau d'imposition élevé n'attirent pas le capital. La croissance et le développement ne se feront pas aussi rapidement de cette manière.

Le sénateur Angus: En répondant, vous êtes allé directement au coeur même de ma prochaine question. Vous avez parlé en termes généraux du capital et vous nous avez dit que les critères actuels concernant les réserves de capital, l'adéquation du capital et la qualité du capital garantissent la sécurité, la viabilité et l'intégrité du système. Mais quand vous dites qu'il suffit d'un millième de seconde pour transférer ce capital à l'autre bout du monde, on peut se demander si ce système n'est pas désuet? Je crois qu'au moins un groupe se penche déjà sur différentes façons de gérer les comptes commerciaux.

M. Pollack: Il y aura certainement des changements, mais je ne sais pas comment ils se présenteront.

Le système canadien exige le minimum, soit un ratio de levier financier de 8 p. 100 et se dirige vers les 20 p. 100. Au Canada, le minimum est actuellement de 10. Je reconnais que tout le monde doit respecter ce critère, dans la mesure où nous bénéficions tous de règles du jeu équitables et que nous exerçons au Canada.

Le sénateur Angus: Est-ce que ce critère est le bon? Actuellement, le BSIF vous impose des critères en matière de capital et de réserves.

M. Pollack: Rien ne peut remplacer le capital comme mesure de sécurité. C'est la dernière garantie. Il n'y a rien de mieux pour une institution que d'avoir beaucoup de capitaux et des capitaux de bonne qualité.

Le sénateur Angus: Vous avez soulevé la question de l'utilité des sociétés de fiducie. La seule véritablement grande société existante est Canada Trust qui est venue nous présenter un exposé intéressant et éclairé. Que feriez-vous des sociétés de fiducie si l'on décidait d'un commun accord que ce sont des dinosaures?

M. Pollack: Je ne suis pas certain que ce soit des dinosaures. Elles obtiennent d'extrêmement bons résultats. Je pense tout d'abord que c'est un excellent exemple de concentration de la part majoritaire. Elles relèvent d'une maison mère très forte et ont accès au capital. Elles disposent de beaucoup de capitaux et d'une très grande flexibilité. Les sociétés de fiducie se contentent d'être ce qu'elles sont. Si elles voulaient devenir des banques, je suis sûr

way the wind will blow on this issue. You will see them emerge in some other form. There are recommendations in the MacKay report about reducing that concentrated ownership over time.

Senator Oliver: They are grandfathered.

Mr. Pollack: Yes.

Senator Angus: It seems to me that they would be in a category, and that this concentrated ownership with Imasco and BAT has to be addressed. But otherwise, are they not in the same league as you? They take deposits.

Mr. Pollack: I would die for their performance/earning — or P/E — multiple. It is one of the highest in the business. That might be an indication of where they are going. Their P/E multiple in the industry is far higher than any of the banks right now, which means that there could be some pricing in their stock that indicates that they may be a takeover target. They have a very clean balance sheet and a narrow focus. They focus primarily on consumer business and the consumer. Looking around the world, there is one bank in the U.K., Lloyds Bank, which has almost precisely the same focus as Canada Trust and they are very successful. I do not think trust licence has hindered them.

When you look around at concentrated ownership, a small trust company was a red flag in the past. Real estate developers would start a trust company so that they could raise cash, and then flip their real estate deals in there, pull the cash out, and leave the rest for the taxpayer. There was too much of that going on. That is where I was coming from. Does a trust company do anything much different than a bank? Certainly Canada Trust does not. So why not call us all the same thing, including some of the bigger credit unions such as VanCity and Surrey Metro out here?

Senator Tkachuk: We have heard conflicting testimony as to the competition that would be provided by the smaller institutions and foreign banks if the mergers are allowed to proceed. It is interesting to me that the smaller banking institutions and the credit unions are not arguing against the mergers, but that the Scotiabank President and CEO is. Why is that? Why would he be totally offside compared to what every financial institution witness has told us?

Mr. Pollack: I am not sure, other than maybe he rented the limo, got dressed up, and did not have a date. I really do not know.

Senator Angus: You were not talking about Mr. Godsoe there, were you?

Senator Tkachuk: I was thinking that might be the answer. I did not expect it to be that colourful.

qu'on les autoriserait. Je crois qu'elles se tiennent en réserve en attendant de voir de quel côté va tourner le vent. Elles vont renaître sous une forme ou sous une autre. Certaines recommandations du rapport MacKay demandent la réduction progressive de cette concentration de la part majoritaire.

Le sénateur Oliver: C'est un droit acquis.

M. Pollack: Oui.

Le sénateur Angus: Il me semble que les fiducies seraient dans une catégorie à part et qu'il faudrait se pencher sur la question de la concentration de la part majoritaire avec Imasco et BAT. Mais à par ça, les sociétés de fiducie ne sont-elles pas un peu le même genre d'institution financière que vous? Elles aussi acceptent les dépôts.

M. Pollack: Je donnerais n'importe quoi pour avoir le même taux de capitalisation des bénéfices que les sociétés de fiducie. Elles ont le taux le plus élevé de tout le milieu. Cela donne une idée de l'orientation qu'elles vont prendre. Actuellement, leur taux de capitalisation des bénéfices est beaucoup plus élevé que celui des banques, ce qui signifie que leur valeur boursière va augmenter et qu'elles risquent d'être la cible d'une acquisition de la part d'autres institutions. Elles ont un bilan excellent et un marché ciblé. Elles sont axées principalement sur la consommation et les consommateurs. Dans le monde, il y a une seule banque, la Lloyds Bank, en Grande-Bretagne, qui a presque exactement la même orientation que Canada Trust et, elle aussi, elle est très prospère. Je ne pense pas que le fait d'être une fiducie ait constitué un obstacle pour elle.

En parlant de concentration de la part majoritaire, les petites sociétés de fiducie éveillaient autrefois les soupçons. En effet, des promoteurs immobiliers pouvaient créer une société de fiducie pour recueillir des fonds, y verser le fruit de leurs transactions immobilières, sortir les liquidités et laisser le reste pour les contribuables. Il y a eu trop d'affaires de ce type. C'est de cela que je voulais parler. Une société de fiducie a-t-elle des activités différentes de celles d'une banque? Certainement pas dans le cas de Canada Trust. Alors, pourquoi ne pas réunir sur un pied d'égalité toutes les institutions, y compris les grandes coopératives de crédit telles que VanCity et Surrey Metro?

Le sénateur Tkachuk: Nous avons entendu des témoignages contradictoires au sujet de la concurrence qu'exerceraient les petites institutions et les banques étrangères si nous autorisons les fusions. Il me paraît intéressant de noter que les petites institutions bancaires et les coopératives de crédit ne se prononcent pas contre les fusions, contrairement au président-directeur général de Scotiabank. Comment expliquer cela? Comment expliquer qu'il soit si complètement en désaccord avec les autres représentants des institutions financières que nous avons entendus?

M. Pollack: Je ne sais pas exactement, mais peut-être qu'il se sent laissé-pour-compte. Peut-être qu'il avait déjà loué la limousine, qu'il s'était mis sur son trente et un, mais qu'il s'est retrouvé tout seul. Je ne sais vraiment pas.

Le sénateur Angus: Vous n'êtes pas en train de nous décrire M. Godsoe, n'est-ce pas?

Le sénateur Tkachuk: Je pensais peut-être que c'était la réponse, mais je ne m'attendais pas qu'elle soit aussi colorée.

Mr. Pollack: I am from Saskatchewan, too.

Senator Tkachuk: When you talked about bank start-ups and the difficulty with them, you mentioned the need for a level playing field, and said that the credit union had particular tax advantages. We have had some discussions about that, but they always get so murky. You have been very clear about this, and perhaps you might take us through the advantages that they have. How are they taxed differently than you, and why do the different provinces — specifically in Western Canada — treat them differently from the way they treat your bank?

Mr. Pollack: We had this discussion with the Minister of Finance in Saskatchewan, so we will use Saskatchewan as an example.

You and I were both born in Saskatchewan. In Saskatchewan, the credit unions in the commercial lending business currently have about \$250 million outstanding after one or two years in the business. They have also started up a leasing company under the credit unions. They do not have the same capital adequacy test that the banks do. The province has exempted them from capital tax, which gives them a huge advantage.

Senator Tkachuk: Have other provinces also exempted them from capital tax?

Mr. Pollack: Yes, Alberta has, and it insures the deposits. About \$500 million worth of depositors' money go into those credit unions, and a small little tick will be taken off for their deposit insurance fund, which is probably minuscule. I do not know how big it is, but you could probably find out. They will then lend \$500 million on commercial loans, and the banks will let them have them. We were paid out on one in Regina yesterday that we were classifying as non-performing, and they lent the guy more money and took him on.

I told the minister that when that collapses, the taxpayer will have to pay. The insurance fund is not high enough, and ultimately the province insures those deposits. The province is taking on a huge amount of risk.

The second issue is that the province is cooking the golden goose. Those \$500 million worth of loans were in the banking system. They are now being transferred to the credit union system. They were capital taxed in the banking system; they are tax exempt in the credit union system. They just lost \$1.6 million a year in taxes. So they are subsidizing the credit unions.

Senator Tkachuk: What did the Minister of Finance say when you told him that?

Mr. Pollack: That they are taking a look at it. I do not think they thought of it that way. They are subsidizing a business to start up, and eliminating the tax.

M. Pollack: Vous savez, je viens de Saskatchewan!

Le sénateur Tkachuk: Lorsque vous avez évoqué la difficulté que rencontrent les banques au moment de leur création, vous avez mentionné la nécessité de règles du jeu équitables, précisant que les coopératives de crédit bénéficiaient d'avantages fiscaux particuliers. Nous avons déjà soulevé cet aspect, mais quand on en parle, c'est toujours très confus. De votre côté, vous avez été très clair à ce sujet et peut-être que vous pourriez nous parler des avantages dont bénéficient les coopératives de crédit. Expliquez-nous comment elles sont imposées par rapport à vous et pourquoi les différentes provinces — surtout dans l'Ouest du Canada — leur réserve un traitement différent de celui auquel est soumise votre banque?

M. Pollack: Puisque nous en avons débattu avec le ministre des Finances de la Saskatchewan, je vais prendre l'exemple de cette province.

Comme moi, vous êtes né en Saskatchewan. Chez nous, les coopératives de crédit ont environ 250 millions de dollars en circulation dans le secteur des prêts commerciaux, après un ou deux ans d'activités. Elles ont également mis sur pied une société de crédit-bail. Elles ne sont pas soumises au même test d'adéquation du capital que les banques. Les provinces les ont exemptées de l'impôt sur le capital, ce qui leur confère un énorme avantage.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que les autres provinces les dispensent aussi de l'impôt sur le capital?

M. Pollack: Oui, c'est le cas en Alberta qui assure les dépôts. Les déposants confient environ 500 millions de dollars aux coopératives de crédit qui prélèvent un pourcentage probablement minuscule pour le verser au fonds d'assurance-dépôts. Je ne sais pas exactement ce qu'il représente, mais je pourrais probablement le savoir. La coopérative de crédit peut ensuite prêter 500 millions de dollars en prêts commerciaux et les banques les laissent faire. Hier à Regina, une coopérative de crédit nous a repris un prêt que nous avions jugé non rentable et a même augmenté le montant prêté à l'emprunteur.

J'avais fait remarquer au ministre qu'en cas de faillite, c'est le contribuable qui en ferait les frais. Le fonds d'assurance n'est pas assez solide et c'est en fin de compte la province qui assure les dépôts. Ce faisant, elle prend un risque énorme.

Par ailleurs, la province est en train de tuer la poule aux oeufs d'or. Ces prêts d'une valeur de 500 millions de dollars qui étaient gérés par le système bancaire sont maintenant repris par les coopératives de crédit. Dans le système bancaire, ils étaient assujettis à l'impôt sur le capital; dans les coopératives de crédit, ils ne sont frappés d'aucun impôt. Le gouvernement qui perd 1,6 million de dollars par année en impôt, se trouve à subventionner les coopératives de crédit.

Le sénateur Tkachuk: Et que vous a répondu le ministre des Finances?

M. Pollack: Il m'a dit qu'il allait se pencher sur la question. Je ne pense pas qu'il avait vu la situation sous cet angle. Le gouvernement subventionne une entreprise en éliminant l'impôt.

Senator Tkachuk: I think you said unlimited insurance when you talked about that. Do you really mean unlimited insurance? It is not \$60,000?

Mr. Pollack: We will flip around from province to province. In Alberta, the credit unions have 100 per cent deposit insurance. You can put your \$12-million term deposit in the Capital City Credit Union in Edmonton, and it is fully guaranteed by the province. That credit union can then lend that money back out on a capital-tax free basis. They pay no capital tax.

Now we will go to B.C. They have special income tax rates in B.C. There is a formula that calculates the amount of deposits that they have, and reduces their income tax in this province. Every province has different rules in the credit union system. There is not a consistent regulatory system across Canada.

Senator Tkachuk: What about the Treasury Branches in Alberta? Do they have that kind of unlimited insurance as well?

Mr. Pollack: The Treasury Branch operates as a bank in pretty well every respect, but it is not one. It operates outside. It does not have a banking licence; it does not have a trust licence; it does not have any licence.

Senator Tkachuk: It is a Crown corporation?

Mr. Pollack: It is a Crown corporation. It has no capital. It accepts deposits in unlimited amounts fully insured by the province. It has never made money and I have to compete with them. They pay no taxes and they are now the largest bank in Alberta. They have \$9.3 billion in assets. If you talked to the provincial leaders in Alberta, they would suggest that maybe it is time to withdraw from the banking business because it is a ticking time bomb. I am sure that the S & P ratings on the province are probably affected by Treasury Branch activities.

What is a province doing in the banking business? I have no idea. How are you going to compete in Alberta when you have a province competing with you? If you are in the gasoline distribution business, and the province opens up gas stations down the street with no pressure to produce profits, and can supply its products cheaper, how can you stay in business? They are coming to the conclusion that it is time to get out of that business. It started back in the 1930s.

Senator Tkachuk: I have one last question on the competition part. You stated that you did not fear U.S. banks. You did not think that they were going to be significant players in Canada, as far as competing with you is concerned. We have been digging around figuring out whether or not there is a way for that to happen. Is branch banking a possibility that would give

Le sénateur Tkachuk: Je crois que vous avez parlé d'assurance illimitée. Est-ce que vous pensez vraiment que l'assurance devrait être illimitée? En ce moment, je crois que le plafond est de 60 000 \$.

M. Pollack: Nous allons passer d'une province à l'autre. En Alberta, les coopératives de crédit bénéficient d'une assurance-dépôts de 100 p. 100. Si vous placez 12 millions de dollars en dépôts à terme au Capital City Credit Union d'Edmonton, votre placement est entièrement garanti par la province. De son côté, la coopérative de crédit peut prêter cet argent sans être imposée sur le capital. Les coopératives de crédit ne paient pas d'impôt sur le capital.

Passons maintenant en Colombie-Britannique. Dans cette province, les taux d'impôt sur le revenu sont spéciaux. Il y a une formule qui permet de calculer le montant des dépôts et de réduire l'impôt sur le revenu. Dans chaque province, les règles qui s'appliquent aux coopératives de crédit sont différentes. Il n'y a pas d'uniformité dans ce domaine au Canada.

Le sénateur Tkachuk: Et qu'en est-il de la Treasury Branch de l'Alberta? Est-ce qu'elle bénéficie elle aussi d'une assurance illimitée?

M. Pollack: La Treasury Branch fonctionne à peu près exactement comme une banque, sans en être une. Elle ne fait pas partie du secteur bancaire. Elle n'a pas de permis bancaire; elle n'a pas de permis de fiducie; elle n'a aucun permis.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que c'est une société d'État?

M. Pollack: C'est une société d'État. Elle n'a pas de capital. Elle reçoit les dépôts d'épargne en montants illimités, pleinement assurés par la province. Cette institution n'a jamais fait de bénéfice et elle fait directement concurrence à ma banque. Elle ne paie aucun impôt et elle est actuellement la plus grande banque de l'Alberta. Son actif atteint 9,3 milliards de dollars. Les dirigeants de l'Alberta reconnaissent sans doute qu'il est temps de se retirer du secteur bancaire, parce que la Treasury Branch est une bombe à retardement. Je suis certain que les activités de la Treasury Branch ont une incidence sur les cotes que S & P accorde à la province.

On peut se demander ce que peut faire une province dans le secteur bancaire. Je n'en ai aucune idée. Comment une banque peut-elle tirer son épingle du jeu en Alberta lorsqu'elle doit affronter la concurrence de la province? Si l'on transpose ce modèle dans l'industrie du pétrole, on comprendra aisément qu'un détaillant d'essence ne parviendrait pas à rester en activité s'il devait affronter la concurrence de stations-service appartenant à la province qui ne seraient absolument pas tenues de faire des profits et qui pourraient offrir leurs produits à moindre prix. Le gouvernement arrive à la conclusion qu'il est temps de sortir de ce secteur. Tout cela a commencé dans les années 30.

Le sénateur Tkachuk: Une dernière question concernant la concurrence. Vous nous avez dit que vous n'avez pas peur des banques américaines. Vous ne pensez pas qu'elles vont vouloir un rôle important au Canada et qu'elles risquent de vous faire concurrence? Nous nous sommes demandés s'il était possible que cela se produise. Est-ce qu'elles risquent de vous faire

competition, if there were a way to allow a branch to open up without having to fulfill all the requirements of a bank in Canada?

Mr. Pollack: I think what you would probably see is more an office than a branch. They might open an office, and do some lending or collect deposits electronically.

Senator Tkachuk: They would harvest like you do in Ontario? **Mr. Pollack:** Harvest, absolutely.

You put your bricks and mortar where the lowest tax environment is. ING is in Ontario where it pays a .6 of 1 per cent capital tax rate. They are taking deposits and loans out of Saskatchewan, but they are not paying any taxes there, and they do not have any employees there.

You have to find a way to monitor that process.

Senator Tkachuk: Are they making loans in Saskatchewan?

Mr. Pollack: They might be making some mortgages.

Senator Kroft: Over the last weeks, we have become quite familiar with the activities of both the Canadian Development Bank, and FBDB or whatever people still think of it as.

Mr. Pollack: I think they call themselves BDC.

Senator Kroft: The BDC, and the Farm Credit Corporation, which is aggressive and expansive in its approach. Given the profile of your target market, you must run into them reasonably often. I was just wondering how you feel about that competition and what the nature of it is. Is it mutually reinforcing their partnership, or is it head-on, and do you have a view of the role that they play?

Mr. Pollack: If we had a really good competitive banking system in Canada, would the federal government have to be in the banking business? That would be a question I would leave with you. I do not believe that federal governments are involved in that in many countries.

We do not run into them much in competition, and I do not know why that is. Once, however, we competed with them for some office space and they told us that they would outbid us, no matter what we bid for that office space. So we went away and found some more office space. Why are they at street level when they are not dealing with the retail client? They are primarily commercial lenders.

On the farm side, it is an interesting market. It can be a very good market. It probably is not served by enough institutions. You have to be a specialist to wade through all the protectionist legislation from the past, which says that you cannot repossess farm tractors or half-ton trucks from farmers. That legislation prevents banks and other institutions from lending to these people. We would love to take a more active role in the agricultural business. We would like to find a way to do it, provided that, if people stopped paying, we could realize on their assets. This cannot currently be done on the agricultural side. What it has done

concurrence à l'échelle des succursales si on les autorise à ouvrir des banques qui ne sont pas tenues de respecter toutes les exigences qui s'appliquent aux banques canadiennes?

M. Pollack: Plutôt qu'une succursale, je pense qu'elles pourraient ouvrir un bureau où elles pourraient consentir des prêts ou recevoir les dépôts électroniquement.

Le sénateur Tkachuk: Comme vous le faites en Ontario?

M. Pollack: Exactement.

Les banques s'installent là où l'imposition est la plus faible. ING est installée en Ontario où elle est imposée au taux de 0,6 p. 100 sur le capital. Elle accepte les dépôts et les prêts de Saskatchewan, mais elle ne paie aucun impôt dans cette province et elle n'y a aucun employé.

Il faut trouver un moyen de contrôler ce processus.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que cette banque fait des prêts en Saskatchewan?

M. Pollack: Peut-être qu'elle consent des hypothèques.

Le sénateur Kroft: Depuis quelques semaines, nous connaissons bien les activités de la Banque canadienne de développement, de la BFD, je ne sais trop comment on l'appelle.

M. Pollack: Je crois qu'elle se désigne sous le sigle anglais de RDC

Le sénateur Kroft: La BDC et la Société du crédit agricole qui a une approche dynamique et expansive. Étant donné le profil du marché que vous ciblez, vous devez souvent vous trouver nez à nez avec elles. Quelle est la nature de cette concurrence et qu'est-ce que vous en pensez? Est-ce que la concurrence renforce leur partenariat ou est-ce qu'elle provoque une confrontation et quel est, d'après vous, le rôle que jouent ces sociétés?

M. Pollack: Si nous avions vraiment un bon système bancaire concurrentiel au Canada, est-ce que le gouvernement fédéral aurait besoin de s'en mêler? C'est une question que je vous pose. Je ne pense pas que dans beaucoup d'autres pays, les gouvernements s'immiscent de cette manière dans le système bancaire.

Je ne sais pas pourquoi, mais nous ne nous retrouvons pas souvent nez à nez avec ces sociétés. Une fois cependant, nous étions en concurrence pour louer les mêmes locaux. Nous nous sommes fait dire que nous ne faisions pas le poids et que ces locaux ne seraient jamais à nous. Alors, nous avons cherché ailleurs. Je me demande bien pourquoi il leur faut avoir pignon sur rue alors que ces sociétés ne s'adressent pas directement aux consommateurs. Elles consentent essentiellement des prêts commerciaux.

Du côté agricole, le marché est intéressant. Il peut même s'avérer excellent. Il n'est d'ailleurs probablement pas desservi par suffisamment d'institutions. Il faut être un spécialiste pour naviguer entre toutes les dispositions protectionnistes que nous avons héritées du passé et qui interdisent de saisir un tracteur agricole ou un camion d'une demi-tonne appartenant à un agriculteur. Ce genre de dispositions empêche les banques et les autres institutions de consentir des prêts aux autres agriculteurs. Mais nous serions prêts à jouer un rôle plus actif dans le secteur agricole. Nous aimerions trouver un moyen de le faire à condition

is foster the other institutions. Alberta Treasury Branch is very big in farm lending, because if people don't pay them, they don't pay them. Fine — pay us in the next millennium.

Senator Kroft: Well, you have been very clear on that. Since you are so clear and have terrific credibility I would like to put a proposition to you. There is a strong feeling in spite of all the cases that you and others make. By all the polling we have seen, a substantial number of Canadians are still very sceptical about the idea of merging big with big.

Many people — and I am sure this is also true of many of us, in varying degrees — feel that this would represent an inappropriate concentration of power, given the size of the market and the relative size of those institutions. They feel discomfort with this power of concentration in the hands of two CEOs or two boards of directors.

If you were given two minutes of national television time to put Canadians at rest on this subject, what would you be inclined to say to them?

Mr. Pollack: I might say that the "yes, but" approval might work. If you say that your market share in any one product line cannot be over X amount, that would force them into that horizontal expansion as opposed to the vertical expansion. You might say okay, that we are at 30 per cent of the credit card business; we cannot grow any more there, but if we get into the leasing business now, we will grow to 20 per cent, which is our cap there. You can keep an institution from being a monopoly in any one segment of the banking industry by capping the product lines.

Rather than have 100 per cent of the mortgage business in Canada in one bank, you can say that you are capped at 25 per cent or something like that. Then they will say that they have reached 25 per cent, and that they will now get into the leasing business. They will be spread out more horizontally. That vertical growth will be capped. That is one thought that comes to mind.

Over the years, the banks have generally not been good at selling what they do. At every cocktail party a bank story is told where someone got thrown out. Credit unions advertise that banks are bad. On, one hand you have VanCity applying to become a member of the Canada Bankers Association, while at the same time it advertises on television that banks are dinosaurs. That contradicts what they are doing.

We should be very careful in this country not to beat up our banks. If somebody is beating up a bank, all we have to do is make him or her watch a recent clip from Russia, where people could not get into the banks to get their money. Let us not beat up qu'on nous autorise, en cas de cessation de paiement, à réaliser leurs biens. Pour le moment, cela est impossible dans le secteur agricole. Ces dispositions ont encouragé l'émergence d'autres institutions. L'Alberta Treasury Branch joue un rôle très important dans les prêts agricoles, parce que si les agriculteurs sont en défaut de paiement, l'Alberta cesse également de les payer. La province peut sans problème attendre le prochain millénaire pour se faire rembourser!

Le sénateur Kroft: Vos opinions sont très claires. Puisque vous êtes si clair et que vous jouissez d'une telle crédibilité, j'aimerais vous présenter une question sous un angle particulier. Malgré les points de vue nettement favorables que vous et d'autres nous ont présentés, les sondages révèlent qu'un nombre important de Canadiens restent très sceptiques à l'idée de fusionner deux énormes institutions.

Beaucoup pensent — et dans une certaine mesure, c'est le cas de beaucoup de membres du comité — que cela représenterait une concentration de pouvoirs peu appropriée, étant donné les dimensions du marché et la taille relative de ces institutions. Beaucoup de gens hésitent à autoriser la concentration de pouvoirs entre les mains de deux PDG ou deux conseils d'administration.

Si vous disposiez de deux minutes à la télévision nationale pour présenter un argument convaincant à ce sujet aux Canadiens et Canadiennes, qu'est-ce que vous souhaiteriez leur dire?

M. Pollack: Je leur dirais que la réponse réside peut-être dans un «oui, mais». Si l'on interdit aux banques d'occuper une part du marché supérieure à un certain montant, cela les forcerait à opter pour une expansion horizontale plutôt que verticale. Une fois que les banques auraient accaparé 30 p. 100 du marché de la carte de crédit, elles se rendraient compte qu'elles ne peuvent plus se développer dans ce secteur, mais qu'il leur reste encore le secteur du crédit-bail où elles peuvent se développer jusqu'à la limite de 20 p. 100. Il est possible d'empêcher une institution de prendre le monopole d'un secteur du milieu bancaire en imposant un plafond aux produits qu'elle propose.

Plutôt que de permettre à une banque d'accaparer la totalité du marché des hypothèques au Canada, on peut limiter ses activités à 25 p. 100, par exemple. Une fois que la banque a atteint son quota, elle pourra se diriger vers d'autres secteurs tels que le crédit-bail. Cette façon de faire encouragerait les banques à se développer plus horizontalement, puisque la croissance verticale serait limitée. Voilà une solution qui me vient à l'esprit.

De manière générale, les banques n'ont pas su, au fil des années, vanter leurs services. Dans toutes les réceptions, on raconte des blagues sur le dos des banques. Les coopératives de crédit font de la publicité qui présente les banques sous un mauvais jour. Pourtant, la société VanCity pose sa candidature pour devenir membre de l'Association des banquiers canadiens alors qu'elle diffuse à la télévision des publicités dans lesquelles les banques sont présentées comme des dinosaures. C'est une contradiction pure et simple.

Au Canada, nous devrions vraiment éviter de dénigrer les banques. À tous ceux qui dénigrent les banques, on devrait présenter quelques images de Russie où les banques refusent de rendre leur argent aux déposants. Évitons de dénigrer les banques. our banks. Let us treat them with respect, because we need a good banking system.

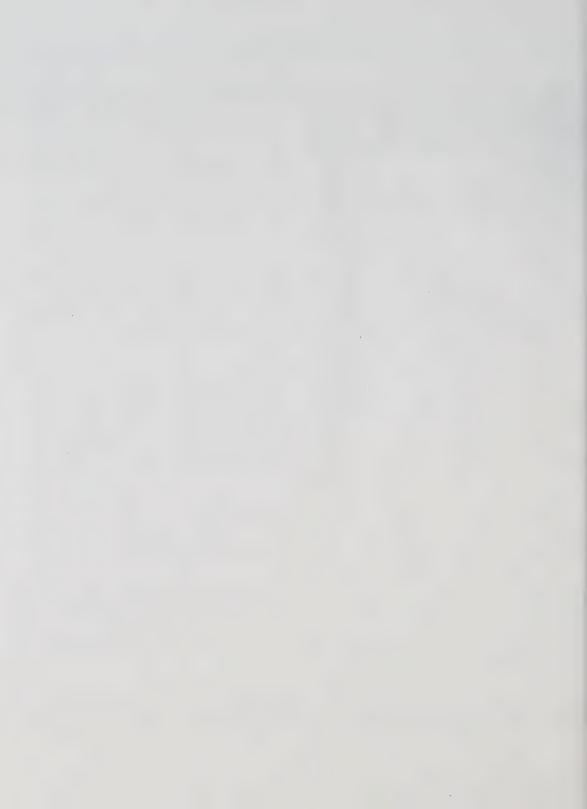
The Chairman: Thank you, Mr. Pollack. As you can tell from the questions of my colleagues, this had been a terrific session. Thank you very much for coming. We appreciate it. The only risk you run in doing so well is that I suspect we will be calling on you to appear before us again when we deal with other financial institution issues.

The committee continued in camera.

Traitons-les au contraire avec respect, car nous avons besoin d'un bon système bancaire.

Le président: Merci, monsieur Pollack. Comme vous pouvez en juger d'après les questions de mes collègues, cette séance a été extraordinaire. Merci beaucoup d'être venu. Votre témoignage est très apprécié. Après nous avoir présenté un témoignage si excellent, vous risquez d'être appelé à comparaître de nouveau lorsque nous aborderons encore la question des institutions financières.

Le comité poursuit ses travaux à huis clos.



Mr. Richard J. Thomas, Vice-President, Government Relations.

From the Fraser Institute:

Mr. Fazil Mihlar, Director of Regulatory Studies;

Mr. Jason Clemens, Policy Analyst.

From the Canadian Western Bank:

Mr. Larry M. Pollock, President and Chief Executive Officer.

M. Richard J. Thomas, vice-président, Relations gouvernementales.

De l'Institut Fraser:

M. Fazil Mihlar, directeur des études de réglementation;

M. Jason Clemens, analyste des politiques.

De la Banque canadienne de l'Ouest:

M. Larry M. Pollack, président et chef de la direction.



If undelivered, return COVER ONLY to: Public Works and Government Services Canada -Publishing 45 Sacré-Coeur Boulevard

Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non-livraison retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à: Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — 45 Boulevard Sacré-Coeur,

Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES-TÉMOINS

Morning sitting

From Canadian Banking Ombudsman:

Mr. Michael Lauber, Ombudsman and Chief Executive Officer:

Ms Peggy-Anne Brown, Chair, Board of Directors.

From the British Columbia Task Force on Bank Mergers:

The Honourable Ian Waddell, Minister of Small Business, Tourism and Culture:

Mr. Ardath Paxton Mann, Director, Small Business and Co-operative Development Branch;

Ms Marjorie Griffin Cohen, Professor of Political Science, Simon Fraser University.

From Northern Savings Credit Union:

Mr. Mike Tarr, President and Chief Executive Officer.

From the Citizen's Bank of Canada:

Ms Linda Crompton, President and Chief Executive Officer.

From Grand Forks District Savings Credit Union:

Ms Cathy Manson, General Manager.

From Vancouver City Savings Credit Union:

Mr. George Scott, Senior Vice-President, Marketing and Corporate Strategy.

From the University of British Columbia:

Professor David Bond, Faculty of Commerce and Business Administration;

Professor Maurice Levi, Faculty of Commerce and Business Administration.

Afternoon sitting

From the Credit Union Central of British Columbia:

Mr. Wayne A. Nygren, President and Chief Executive Officer;

(Continued on previous page)

Séance du matin

Du bureau de l'Ombudsman bancaire canadien:

M. Michael Lauber, ombudsman et chef de la direction;

Mme Peggy-Anne Brown, présidente du conseil d'administration.

Du Groupe de travail sur la fusion des banques de la Colombie-Britannique:

L'honorable Ian Waddell, ministre des Petites entreprises, du Tourisme et de la Culture;

Mme Ardath Paxton Mann, directrice, Petites entreprises et Développement corporatif;

Mme Marjorie Griffin Cohen, professeur de sciences politiques, Université Simon Fraser.

De la Northern Savings Credit Union:

M. Mike Tarr, président et chef de la direction.

De la Citizen's Bank of Canada:

Mme Linda Crompton, présidente et chef de la direction.

De la Grand Forks District Savings Credit Union:

Mme Cathy Manson, directrice.

De la Vancouver City Savings Credit Union:

M. George Scott, premier vice-président, Marketing et stratégie d'entreprise.

De l'Université de la Colombie-Britannique:

M. David E. Bond, professeur à la Faculté du commerce et de l'administration;

M. Maurice Levi, professeur à la Faculté du commerce et de l'administration.

Séance de l'après-midi

De la Credit Union Central of British Columbia:

M. Wayne A. Nygren, président et chef de la direction;

(Suite à la page précédente)

Available from:

Public Works and Government Services Canada — Publishing Ottawa, Ontario K1A 0S9

En vente:

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Édition Ottawa, Canada K1A 0S9







